

**MINISTERE DE L' AGRICULTURE  
ET DE L' ELEVAGE**

**MINISTERE DES AFFAIRES ETRANGERES  
AMBASSADE DE FRANCE AU BURUNDI**

## **MISSION D' APPUI AU PROJET MUGAMBA – NORD ( BURUNDI ) :**

- GROUPEMENTS D' ELEVEURS**
- ASPECTS TECHNICO - ECONOMIQUES  
DES ELEVAGES ET DES FILIERES ANIMALES**

**du 12 au 26 septembre 2000**

**par**

**Alain LE MASSON**

---

**Rapport CIRAD – EMVT N° 60-2000**

**Décembre 2000**



**CIRAD – EMVT**  
Département d' Elevage  
et de Médecine Vétérinaire  
Campus International de Baillarguet  
BP 5035 - 34032 Montpellier, Cedex 1  
**FRANCE**



**AUTEUR(S) : LE MASSON Alain**

**ACCES AU DOCUMENT :**  
Service Documentation  
du CIRAD

**ORGANISME AUTEUR : CIRAD-EMVT**

**ACCES A LA REFERENCE DU DOCUMENT :** Libre

**ETUDE FINANCEE PAR :** Ministère des Affaires Etrangères

**REFERENCE :**

**AU PROFIT DE :** Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage du Burundi

**TITRE :** Mission d'Appui au Projet Mugamba-Nord (Burundi) : - Groupements d'éleveurs;  
- aspects technico-économiques des élevages et des filières animales; du 12 au 26 septembre 2000.

**TYPE D'APPROCHE :** Mission d'appui du 12 au 26 septembre 2000

**DATE ET LIEU DE PUBLICATION :** Décembre 2000 - Montpellier (Rapport n° 60-2000)

**PAYS ou REGIONS CONCERNES :** BURUNDI

**MOTS CLES :** groupements d'éleveurs, approvisionnements, filière lait, lutte contre les tiques, coût de la santé animale, privatisation

**RESUME :** Le projet Mugamba-Nord cherche à améliorer la productivité des élevages bovins et à cycle court, dans un contexte de pression foncière qui impose une intensification et une intégration de l'agriculture à l'élevage. Les axes majeurs de travail sont le renforcement des capacités des groupements et l'amélioration génétique.

Les 16 groupements d'approvisionnement acheminent aux éleveurs des produits vétérinaires et des compléments alimentaires, mais de manière individuelle sans bénéficier de prix de gros par absence de structure de coordination de type union. Les groupements visités ont une vie associative active, maîtrisent la gestion et mènent des activités rentables. Un état des lieux de tous les groupements reste à faire et un rééquilibrage géographique. Les groupements de transformation du lait restent actifs malgré des difficultés en matériels d'équipement et de transformation et approvisionnent le marché local et la capitale où ils ne retirent pas toute la plus-value qu'ils pourraient en attendre s'ils disposaient d'un point de vente. De nouvelles laiteries devraient compléter le dispositif de valorisation du lait sur les zones non pourvues. Les bases sérieuses existent (structuration et ressources humaines) pour passer avec succès au stade supérieur de la création d'une Union pour activer les approvisionnements et valoriser les productions laitières (lait et fromage). La mise en place d'une "maison de l'Union" à Bujumbura est envisagée pour assurer une permanence dans les achats groupés, un point de vente des produits des groupements, une recherche permanente de débouchés (laiteries, centres d'embouche, boucheries, éleveurs laitiers recherchant du bétail amélioré) et une représentation des éleveurs.

La lutte contre les tiques est menée par bains détiques et pulvérisateurs manuels et dans le cadre du désengagement de l'Etat et de la professionnalisation des éleveurs, une relève des importations en acaricide par la DNE est envisagée progressivement par les Unions avec récupération des coûts auprès des éleveurs.

Dans ce contexte d'une certaine maîtrise, par les éleveurs et leurs groupements, de l'amélioration génétique et de la santé animale, le problème qui demeure est celui de l'alimentation (ressources fourragères de base, ration équilibrée et économique). L'accent doit être mis sur la production et la meilleure valorisation des ressources fourragères locales, les cultures fourragères et sur le recours limité aux compléments, dans des rations équilibrées et économiques à vulgariser par les groupements qui sont le lieu privilégié du passage de la vulgarisation.

La relance des activités d'élevage trouvera certainement dans le projet Mugamba-Nord, les structures et les hommes capables d'entamer avec le projet les différents aspects de l'intensification, depuis la maîtrise de l'amont jusqu'à la mise en marché de leurs produits pour améliorer l'économie familiale des familles d'éleveurs.

## SOMMAIRE

<b>I. Introduction</b>	<b>5</b>
<b>II. Contexte et déroulement de la mission</b>	<b>6</b>
2.1. Contexte	
2.2. Objectifs de la mission	
2.3. Déroulement de la mission	
<b>III. Constats sur la filière Elevage</b>	<b>8</b>
3.1. Les effectifs du bétail bovin présent sur la zone du projet	8
3.2. L'approvisionnement en aliments de complément pour le bétail	9
3.2.1. le tourteau de coton	
3.2.2. le tourteau de palmiste	
3.2.3. le son de riz	
3.2.4. le son de blé	
3.2.5. le germe de maïs	
3.2.6. la drêche de brasserie	
3.2.7. la mélasse de canne	
3.2.8. les aliments concentrés	
3.2.9. le transport des aliments jusqu'à la zone du projet	
3.2.10. Conclusion sur les approvisionnements en aliments	
3.3. Les approvisionnements en produits vétérinaires	13
3.3.1. La disponibilité en produits vétérinaires et les prix	
3.3.2. Commentaires sur les approvisionnements en produits vétérinaires	
3.4. Les Groupements d'éleveurs	15
3.4.1. Diversité des groupements d'éleveurs	
3.4.2. Un nombre et une répartition des groupements à optimiser	
3.4.3. La gamme des produits vétérinaires diffusés répond aux besoins	
3.4.4. Le fonctionnement des groupements d'éleveurs	
3441. Un état des lieux à faire	
3442. De la connaissance à la reconnaissance par les statuts	
3443. Les bases de la gestion sont en place dans les groupements	
3444. La vie associative dans les groupements	
3445. Une marge bénéficiaire variable suivant les groupements	
3446. Des indicateurs de fonctionnement à estimer régulièrement	
3.5. Les Laiteries : collecte et transformation du lait	22
3.5.1. La laiterie de Muramvya AEPM	
3.5.2. La laiterie de Rurenda COLAIRU	
3.5.3. La laiterie de Mbuye CEMBU	
3.5.4. Commentaires sur les laiteries	
3.6. L'aval de la filière : les débouchés pour le lait et la viande	25
3.6.1. Les débouchés pour le lait	
3.6.2. Les débouchés pour les produits laitiers (fromage, beurre)	
3.6.3. Les débouchés pour le bétail (embouche et boucherie)	
3.7. La gestion de la santé animale	29
3.7.1. La lutte contre les tiques	
3.7.1.1. Le bain détiqueur	
3.7.1.2. Le pulvérisateur à main	



3.7.1.3. L'application dorsale de "pour on"	32
3.7.1.4. Synthèse des pratiques et coûts de la lutte contre les tiques	
3.7.2. L'approche des coûts de la santé animale	33
3.7.2.1. La santé animale dans les groupements et chez les particuliers	
3.7.2.2. Synthèse du coût de la santé animale	
3.8. Les demandes des éleveurs	37

#### **IV. Propositions** 39

4.1. Les groupements d'approvisionnement, de production-vente, de services	39
4.1.1. Etablir un état des lieux des différents groupements	
4.1.2. Officialiser les groupements	
4.1.3. Optimiser le nombre et la répartition des groupements	
4.1.4. Former et recycler en gestion, en santé animale et en alimentation	
4.1.5. Former à la gestion technico-économique des bords détiqueurs	
4.2. Structurer les Groupements en Unions de Groupements	42
4.2.1. Regrouper les commandes	
4.2.2. Constituer les Unions	
4.2.3. Du statut d'Union à celui d'importateur ?	
4.2.4. Disposer à Bujumbura d'une "Maison de l'Union", comptoir et relais.	
4.3. Collecte et transformation du lait	45
4.3.1. Rééquilibrage de l'implantation des laiteries sur la zone du projet	
4.3.2. Identification des bassins laitiers et création des laiteries	
4.3.3. Appui au fonctionnement des laiteries	
4.4. La gestion des acaricides et la privatisation	47
4.4.1. Une relève par les Groupements pour les approvisionnements en acaricides	
4.4.2. La récupération des coûts	
4.5. Points particuliers	50
4.5.1. Fournir une alimentation suffisante et équilibrée	
4.5.2. Intégrer les femmes dans le développement et l'intensification	
4.5.3. Etudier les exploitations sur le plan technico-économique	

#### **V. Conclusion** 53

##### **ANNEXES**

1. Analyse bromatologique des échantillons d'aliments
2. Liste des produits vétérinaires et des prix à Bujumbura
3. Situation des stocks et gestion des Groupements ASSEMU et ASSELFO
4. Loi n° 1 / 002 du 6 mars 1996 : Code des sociétés; la société coopérative
5. Compte d'exploitation de la Laiterie de Muramvya
6. Rapport d'activités de la Coopérative des éleveurs CEMBU de Mbuye
7. Fiche Technique d'Elevage Tropical n° 3 et 4-1995 : les groupements d'éleveurs
8. Réseau national des dipping-tanks
9. Enquête des groupements d'éleveurs (questionnaire)
10. Comptes d'exploitation des laiteries de Niono, San et Koutiala au Mali
11. Calendrier de mission

## I. INTRODUCTION

Le Burundi est un pays de très ancienne tradition d'élevage. Face à la pression démographique, l'agriculture s'est intensifiée ainsi que l'élevage, pour parvenir à produire plus sur des espaces de plus en plus restreints.

Des programmes successifs de développement de l'élevage ont été conduits par le Service de l'Elevage depuis fort longtemps sur l'ensemble du pays et en particulier sur le Mugamba-Nord depuis 1977. Ils ont abouti à une structuration du milieu en groupements d'éleveurs, à une intensification de l'élevage par l'amélioration génétique pour la production laitière, à une recherche de la maîtrise de la santé animale et de l'alimentation de ce bétail amélioré ainsi qu'à une valorisation de ces productions par le développement d'une filière laitière. Pour tous les agro-éleveurs du pays, l'intégration de l'agriculture et de l'élevage est une nécessité, l'agriculture fournissant à l'élevage l'alimentation dont elle a le plus grand besoin et l'élevage fournissant à l'agriculture la fumure garantissant la conservation et la productivité de sa terre.

Les événements de ces dernières années ont profondément perturbé la vie des populations, le déroulement des projets et les effectifs en bétail.

Dans sa stratégie de relance du secteur agricole, le Gouvernement Burundais a identifié cinq axes d'intervention privilégiés, parmi lesquels deux sont prioritaires et concernent directement l'élevage :

- Mise à disposition auprès de l'ensemble des producteurs, des intrants de l'agriculture et de l'élevage;
- Relance de l'élevage et son intégration à l'agriculture;

En appui à cette stratégie, la relance de la coopération bilatérale Franco-Burundaise dans le domaine de l'élevage, passe par la préparation en 2000 du projet "Contribution des filières élevage à la sécurité alimentaire au Burundi".

---

## **II. CONTEXTE ET DEROULEMENT DE LA MISSION**

### **2.1. Contexte**

Le Projet MUGAMBA-NORD mène des activités d'élevage visant à son intensification, depuis son démarrage en 1977. Amélioration génétique, maîtrise de l'environnement sanitaire et amélioration de l'alimentation sont les principaux axes thématiques du Projet avec une composante forte de vulgarisation et de promotion des groupements d'éleveurs. En amont des producteurs, la ferme de Ruyange fournit des géniteurs et en aval, la filière lait collecte, transforme et commercialise des produits laitiers jusqu'à Bujumbura.

Le redémarrage de l'appui de la Coopération française (retirée depuis 1996) ne peut se faire qu'en ayant la connaissance la plus précise possible de la situation actuelle dans tous les domaines de l'élevage.

Une première mission d'appui au Projet Mugamba-Nord a été effectuée en août 1999 par le Dr B. Faye pour dresser un état des lieux et formuler des recommandations pour la prolongation du projet (programme d'urgence à court terme et programme à moyen terme).

La présente mission se situe à la fois dans le cadre de ce programme d'urgence, par l'étude des groupements et à la fois dans le programme à moyen terme par la mise en place de l'analyse économique des exploitations, notamment pour une meilleure approche de la filière lait.

### **2.2. Objectifs de la mission**

La mission avait deux objectifs principaux :

1. Porter un premier diagnostic technico-économique sur les groupements d'éleveurs, sur les exploitations pratiquant l'élevage et sur les laiteries qui transforment et mettent en marché les produits de l'élevage et formuler des propositions.

2. Participer au démarrage de l'étude détaillée des groupements (30), des exploitations d'éleveurs (20) et des laiteries (3), qui devait être menée pendant 4 mois par M. Stéphane Lacroix (stagiaire ingénieur ISTOM) afin d'apporter au projet des éléments pratiques d'orientation. Pour des raisons de sécurité ce stage a pris fin prématurément, le 10 octobre.

### **2.3. Déroulement de la mission**

Le programme initialement prévu, qui privilégiait les rencontres avec les groupements et les éleveurs sur leurs lieux de travail dans les villages, n'a pu être réalisé pour des raisons de sécurité, à la demande des Services de l'Ambassade de France. Il a été remplacé, après passage au siège du projet à Gisozi, par des rencontres à Gitega avec certains des interlocuteurs qui avaient été identifiés initialement..

La mission s'est déroulée en deux temps :

- du 13 au 18 septembre à Bujumbura pour rencontrer :

- **en amont des groupements d'éleveurs, les fournisseurs d'intrants** pour l'élevage : les importateurs de produits vétérinaires (4) et les producteurs d'aliment pour le bétail (4).
- **en aval des groupements et des laiteries :**
  - **les structures achetant le lait** et les produits laitiers (1 laiterie et 4 commerces ) et qui constituent les débouchés potentiels des groupements et laiteries de la zone du projet.
  - **des éleveurs laitiers péri-urbains** de plus en plus nombreux et qui constituent actuellement un débouché rémunérateur pour les propriétaires d'animaux améliorés (croisés Montbéliards) issus de la zone du projet (transfert de "génétique" des élevages ruraux vers le péri-urbain).
  - **un centre d'embouche**, qui pourrait constituer un débouché potentiel pour le bétail "maigre" de type local, issu des élevages du projet.
- **du 19 au 25 septembre à Gitega** pour des rencontres et entretiens avec :
  - les représentants des **groupements** (5), des **éleveurs individuels** possédant du bétail amélioré (4), les responsables des **laiteries** de la zone (3).
  - le **Directeur Général de l'Elevage** à Gitega
  - la **Direction du projet** à Gisozi

La mission a été facilitée par l'appui de M. C. Taupiac du Service de Coopération de l'Ambassade de France et s'est déroulée avec le concours permanent du Directeur du Projet, le Dr. Nabor Barancira et pour toutes les visites avec la participation de M. Gérard Ciza, cadre du projet et de M. Stéphane Lacroix, stagiaire. Qu'ils trouvent ici l'expression de nos remerciements ainsi que tous les éleveurs rencontrés pour leur grande disponibilité.

### III. CONSTATS SUR LA FILIERE ELEVAGE

#### 3.1. Les effectifs du bétail bovin présent sur la zone du Projet

A partir des recensements du bétail en 1999 (Rapport DGE) et en majorant ces effectifs de 10 % pour tenir compte des veaux de moins de 6 mois non comptabilisés, on peut estimer que les effectifs en bovins présents dans les 13 Communes de la zone du projet sont d'environ 75 000 bovins. Ce cheptel est essentiellement de race locale Ankolé.

Le cheptel amélioré croisé Montbéliard présent sur la zone était estimé par le Projet en fin 1995 à 951 têtes. Des vols importants et des abattages pendant la crise ont particulièrement affecté ce cheptel dans les communes de Bukeye, Kiganda, Mbuye, Muramvya et Rutegama.

**Tableau 1. Effectifs du cheptel bovin présent sur la zone du Projet Mugamba-Nord**

Province	Commune	effectif total 1999 (1)	croisés Montbéliard fin 1995 (2)
Bujumbura	Mugongo-Manga	9 055	32
	Mukike	10 892	91
Muramvya	Bukeye	649	110
	Kiganda	4 409	50
	Mbuye	820	52
	Muramvya	7 649	111
	Rutegama	208	59
Mwaro	Bisoro	5 732	121
	Gisozi	10 545	131
	Kayokwe	1 556	39
	Ndava	6 940	40
	Nyabihanga	3 049	16
	Rusaka	13 365	99
<b>13</b>		<b>74 869</b>	<b>951</b>

(1) source : rapport annuel DGE 1999, majoré de 10 % pour tenir compte veaux < 6 mois

(2) source : Projet Mugamba-Nord

A ces effectifs en bovins il faut ajouter environ 70 000 caprins, 40 000 ovins, 16 000 porcins et 60 000 volailles.

La production de ce bétail, en lait et viande, est assurée en grande majorité par le recours à une alimentation basée sur les pâturages naturels et dans une plus faible mesure par des cultures fourragères (maïs, *Tripsacum laxum*, Bana grass, arbres fourragers...). Le bétail de forte production, notamment le bétail laitier croisé Montbéliard, nécessite le recours à des aliments de complément qui ne sont pas disponibles localement (son, tourteau, concentré...).

La maîtrise des approvisionnements en aliments de complément est donc indispensable à l'extériorisation du potentiel de production des animaux améliorés.

La pathologie de la zone est sévère, notamment celle liée au parasitisme gastro-intestinal et hépatique mais surtout celle liée à la présence des tiques, vectrices de la redoutable théilériose, souvent fatale aux jeunes animaux croisés, le bétail local étant plus résistant. La maîtrise des approvisionnements en produits vétérinaires de traitement et en produits acaricides pour lutter contre les tiques est là aussi indispensable à la production du bétail, notamment au bétail laitier croisé. C'est la première fonction des groupements d'éleveurs.

L'inventaire des sources d'approvisionnement en aliments de complément du bétail et en produits vétérinaires doit permettre d'aider les groupements et les éleveurs à choisir la meilleure stratégie pour satisfaire cette double exigence.

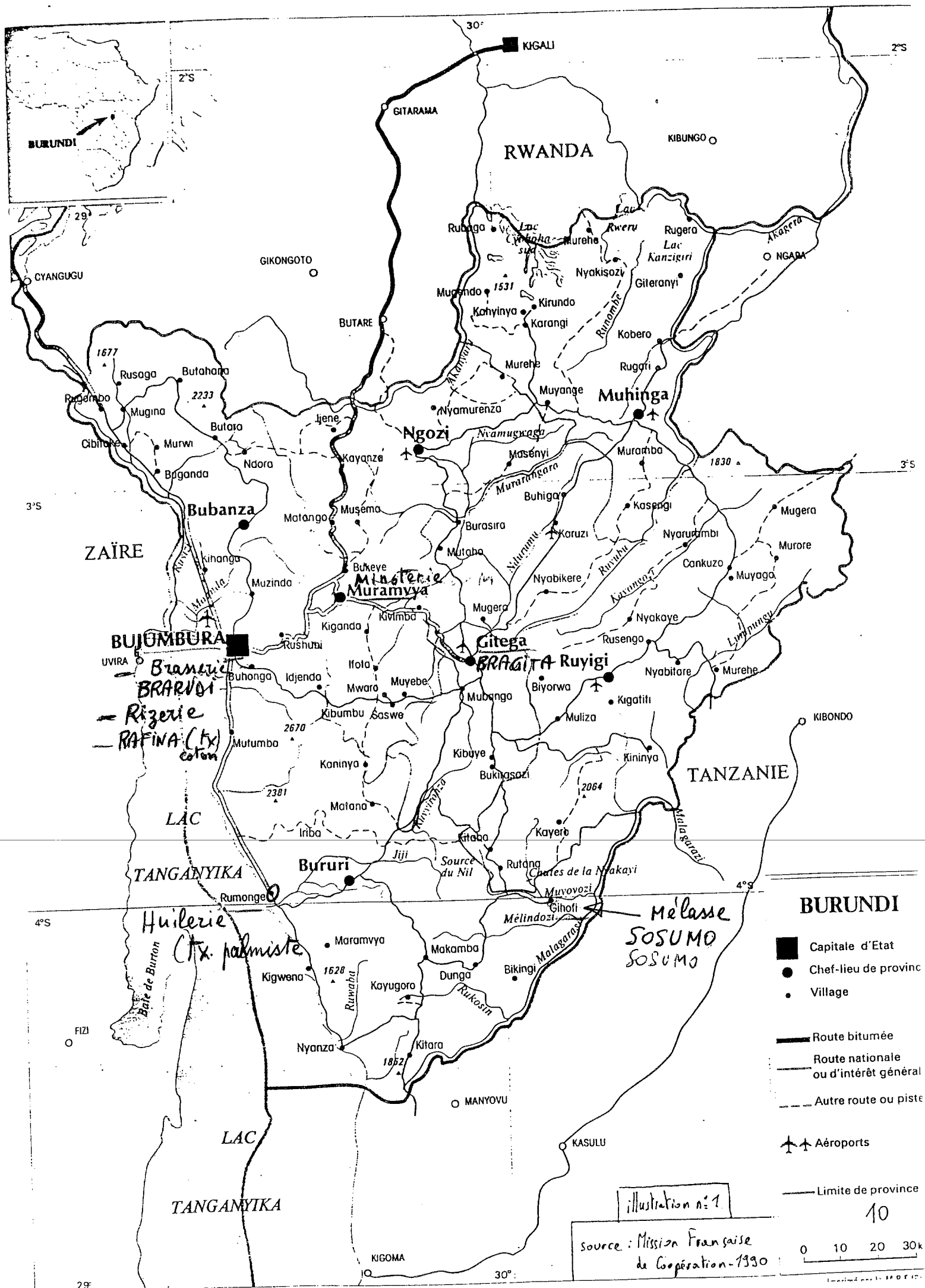
## **3.2. L'approvisionnement en aliments de complément pour le bétail**

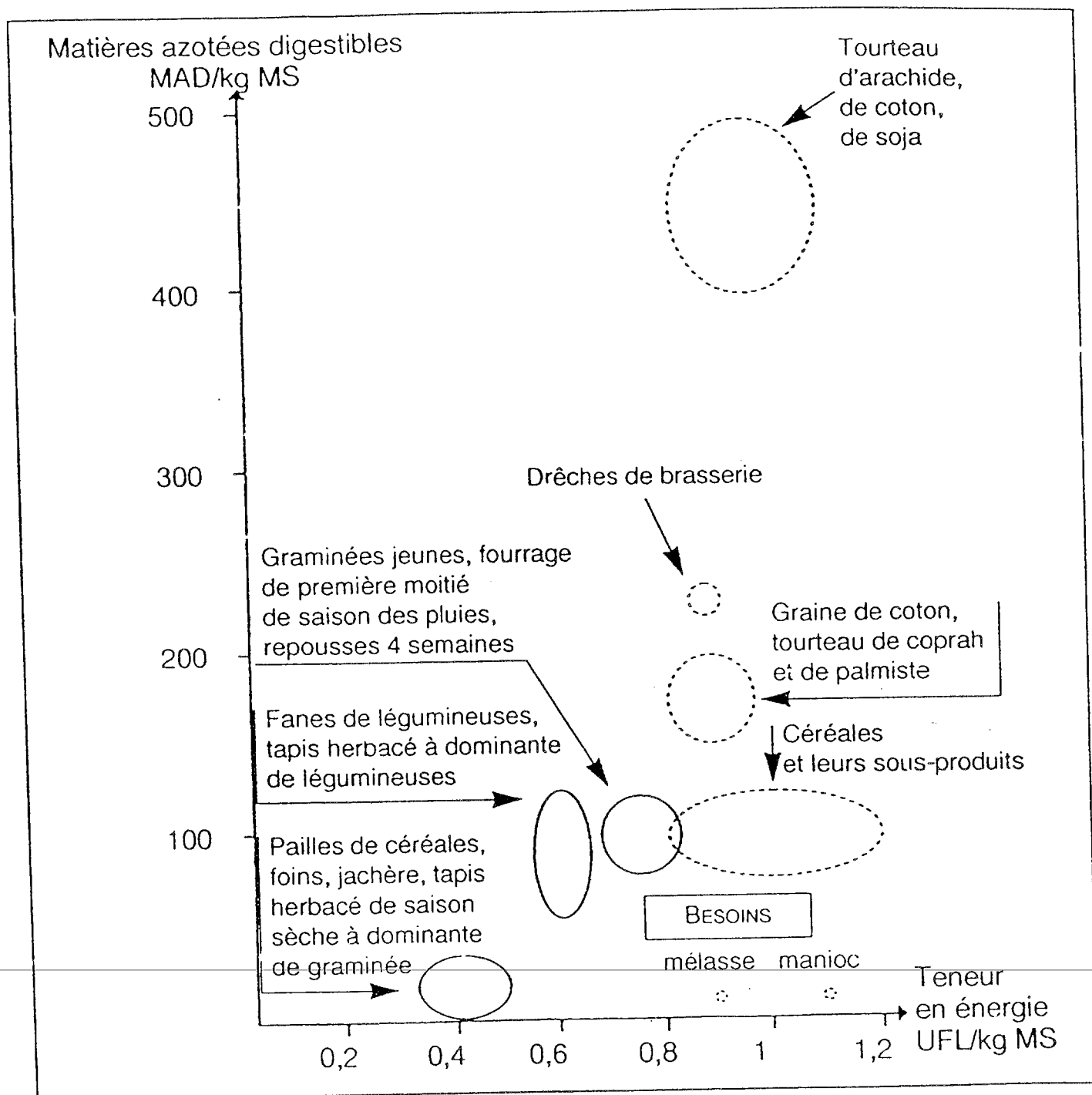
Les aliments de complément sont assez variés et leurs lieux de productions sont surtout situés à la capitale mais aussi dans d'autres points du pays (voir carte page suivante). La seule disponibilité en complément dans la zone du projet est celle du son produit par la minoterie de Muramvya, les autres compléments doivent être acheminés de plus loin. On trouve des aliments de complément bruts (son, tourteau, drèches...) dans différents établissements et des aliments concentrés préparés pour servir de ration complémentaire à différentes catégories de bétail (veaux en croissance, vaches laitières...).

### **3.2.1. Le tourteau de coton**

Le tourteau de coton est produit par l'usine RAFINA de Bujumbura qui produit de l'huile de coton. La campagne coton de cette année 2000 est très faible ( inférieure à 1000 tonnes au lieu de 5 à 6000 tonnes de coton graine à traiter en année normale) du fait de la sécheresse et le traitement de cette production n'a nécessité que 42 jours de travail. La faible production de tourteau produit a été vendue (180 FBu/ kg) et actuellement l'usine ne dispose plus de tourteau et traite avec la Tanzanie pour ses approvisionnement en matière première, la graine de coton. L'approvisionnement par la Tanzanie risque de s'arrêter assez rapidement car la Tanzanie s'équipe d'huileries pour traiter ses propres productions. Le tourteau importé comporte trop de fibres et est vendu à un prix très élevé (230 FBu/kg). Toutefois le tourteau de coton reste le meilleur produit pour la complémentation du bétail (0,9 UF/kg Unités Fourragères et 450 g. MAD/kg matières azotées digestibles (graphique page suivante) d'abord pour sa valeur propre et aussi par sa capacité à valoriser des fourrages pauvres comme la paille de riz lorsqu'il est ajouté en faible proportion de la ration (10 %).

L'usine RAFINA utilise actuellement la coque de graine de coton, sous-produit de traitement de la graine, comme combustible dans sa chaudière mais une grosse partie de ce sous-produit est non utilisée et perdue. La coque de graine de coton conserve une certaine valeur fourragère (0,4 UF et 3 g de MAD) qui ne lui permet pas d'être un aliment de complément de valeur mais qui peut lui permettre de servir d'aliment de lest pour les élevages qui en manquent (cas fréquent des élevages périurbains qui n'ont plus accès aux parcours naturels). Les huileries du Mali commercialisent un aliment de complément pour bétail à base de coque de graine de coton (45 %) enrichi de tourteau de coton et d'autres éléments. Partout à les pailles de riz, sorgho... et fourrage grossier sont disponibles et gratuits, la coque de coton payante n'a plus d'intérêt car elle n'a pas une valeur propre supérieure.





**Figure 8.** Aliments les plus courants des bovins de traction, situés en fonction de leur teneur en énergie et en matières azotées digestibles.

AGRICULTURE AFRICAINE ET TRACTION ANIMALE  
Coord. G. VETHIÈRE CIRAD - 1995



Pour les groupements du projet, le tourteau de coton est un complément de choix mais il fait défaut actuellement et les faibles quantités disponibles habituellement en font un aliment qui est rapidement acheté par les éleveurs périurbains, les fabricants d'aliment pour bétail et les commerçants de Bujumbura. Sans représentant permanent des groupements du Mugamba sur place pour "guetter" la sortie du tourteau à la porte de l'usine, il sera très difficile pour eux d'acquérir ce produit de haute valeur fourragère.

### **3.2.2. Le tourteau de palmiste**

Il est disponible à l'huilerie de Rumonge, lieu de production et à l'usine SAVONOR de Bujumbura. Le tourteau de palmiste est un très bon complément (0,9 UF/kg et 160 g MAD/kg) même s'il est deux fois moins riche en matières azotées qu'un tourteau de coton. Il a l'avantage d'être d'une bien meilleure disponibilité, l'usine Savonor peut fournir au projet Mugamba-Nord 50 tonnes par mois. Le prix moyen habituel est de 80 FBu/kg mais les problèmes de sécheresse invoqués portent le prix à 120 FBu/kg. L'usine est prête à accorder des remises : 5 % pour 10 tonnes, 10 % pour 20 t. et 15 % pour 50 tonnes. Une future coordination des groupements pour des achats groupés devrait réussir à négocier des remises intéressantes.

### **3.2.3. Le son de riz**

Le son de riz est disponible à l'usine SRDI Rizerie de Bujumbura. C'est un complément fourrager de valeur (0,6 UF/kg et de 40 à 100 g. MAD/kg). La rizerie traite un peu moins de 50 tonnes de riz paddy par jour et produit environ 10 % de son de riz, soit moins de 5 tonnes de son de riz par jour. Le prix de vente est de 70 FBu/kg. La production 2000 étant estimée à 11 800 tonnes de riz, il est prévu de la traiter en 11 mois et de pouvoir livrer environ 110 tonnes de son de riz par mois, soit environ 3,7 tonnes par jour. Compte tenu de son prix attractif, de sa valeur fourragère et des faibles quantités disponibles, les éleveurs "font la queue" à l'usine pour s'en procurer. Encore une fois, sans un représentant permanent des groupements qui se charge des achats de son de riz, il sera très difficile pour les éleveurs du projet d'en disposer selon leurs réels besoins.

Il demeure en ville un nombre assez important de décortiqueuses artisanales qu'il faudrait contacter pour voir leurs disponibilités et leurs prix. Une étude en ce sens reste à faire.

### **3.2.4. Le son de blé**

La minoterie se trouve à Muramvya, dans la zone du projet. N'ayant pu nous rendre dans cette ville nous ne disposons pas d'informations précises sur les quantités et les prix. La minoterie CONFIBU de Bujumbura produit aussi du son de blé mais nous ne disposons pas non plus des quantités et des prix du son. Une enquête complémentaire reste à faire pour fournir ces données. La valeur fourragère du son de blé industriel est très bonne : 0,85 UFL et 125 g de MAD/kg de MS.

### **3.2.5. Le germe de maïs**

C'est un produit de la société CONFIBU. L'usine produit environ 70 tonnes par jour à un prix autour de 130 FBu/kg. Pour l'achat d'une tonne la société est prête à consentir une remise de 15 FBu/kg soit 11,5 %. Des négociations sur des achats plus conséquents et des remises plus importantes peuvent sans doute être menées par les groupements. Des

échantillons de germe de maïs ont été prélevés et sont actuellement à l'analyse pour en déterminer la valeur fourragère (Annexe 1). Ce produit est utilisé par les éleveurs et nous en avons trouvé en vente à Gitega à 160 FBu/kg.

### 3.2.6. La drêche de brasserie

Elle est disponible à la BRARUDI à Bujumbura et à la BRAGITA à Gitega. C'est un aliment de valeur : 0,92 UF/kg de matière sèche et 239 g. de MAD/kg de MS. La drêche fraîche sortant de l'usine renfermant environ 77 % d'eau, cet aliment ne peut intéresser, pour des raisons de coût de transport, que les éleveurs qui sont proches des usines. La valeur de l'aliment à l'état frais est de 0,21 UF et 55 g de MAD par kg de matière fraîche.

### 3.2.7. La mélasse de canne

Elle est produite à la sucrerie SOSUMO de Gihofi. C'est un aliment de haute valeur énergétique mais très pauvre en matières azotées (0,91 UF et 14 g. de MAD / kg de matière sèche). Son prix est intéressant, 25 FBu/kg mais son conditionnement en fûts de 220 litres (pesant 300 kg) en fait un aliment d'utilisation moins pratique que les farines. La mélasse, en plus de son apport énergétique permet par son goût sucré de faire consommer plus facilement les drêches qui sont amères. ou les vieilles repousses de *Tripsacum* ou d'autres pailles qui sont peu appétantes. Les groupements en zone du projet devraient s'y intéresser, également pour l'apport d'énergie mais aussi pour le fait qu'elle enrichit et rend plus appétante (permettant une plus grande ingestion) les ressources alimentaires locales comme les vieilles repousses de *Tripsacum* ou de *Pennisetum* et les pailles et foin locaux qui sont souvent la base de l'alimentation. La mélasse peut également servir à fabriquer localement des blocs nutritionnels enrichis en azote (urée) très utiles pour compléter une ration déficitaire en azote (cf. paragraphe 4.5.1)

### 3.3.8. Les aliments concentrés pour le bétail

Deux entreprises de Bujumbura fabriquent des aliments concentrés pour l'alimentation animale, ALCOVIT et VITAMIX.

- ALCOVIT fabrique ses aliments composés pour bovins à partir des matières premières comme le son de riz, les tourteaux de palmiste et de coton, le maïs et incorpore du calcaire, du sel et des vitamines.

Le prix des concentrés est variable d'une période à l'autre car les prix des composés sont également variables : le maïs peut passer de 140 FBu en septembre à 250 en avril, le tourteau de Rafina à 180 FBu passe à 230 en provenance de Tanzanie.... Les commandes doivent donc respecter les délais à cause de ces grandes variations de prix

Trois différents concentrés sont disponibles pour les bovins :

- |  |                                   |
|--|-----------------------------------|
| - concentré vache laitière             | 166 FBu /kg (prix septembre 2000) |
| - concentré engraissement / "tout âge" | 116 FBu /kg                       |
| - concentré veau croissance            | 186 FBu /kg                       |

La proportion de tourteau (palmiste + coton) varie de 30 à 35 % suivant le concentré. Le concentré est livré en sacs de 50 kg, les quantités disponibles ne sont pas connues.

La négociation de remise est possible en fonction des quantités demandées, de la durée de livraison, de la régularité des achats et des paiements anticipés éventuels.

- VITAMIX. Cette entreprise gérée par le Dr Ndikuriyo commercialise des aliments pour bétail mais aussi des produits vétérinaires, du matériel d'élevage et importe des poussins d'un jour.

Quatre types de concentrés bovins sont proposés :

- Vache laitière standard (< 15 l. lait / j.) (valeur annoncée : 0,85 UFL, 17 % de protéine brute)	162,5 FBu /kg
- Super vache laitière (> 15 l. lait / j.) (valeur : 0,9 UFL, 21 % protéine brute)	200 FBu /kg
- Embouche (tout âge) (valeur : 0,6 UF, 12 % protéine brute)	125 FBu /kg
- Veau démarrage (0,7 UFL, 17 % protéine brute)	150 FBu /kg

L'entreprise commercialise environ 50 tonnes de concentré par mois mais pourrait en produire 500. Le manque de fonds de roulement freine l'activité.

### **3.2.9. Le transport des aliments jusqu'à la zone du projet**

La location d'un camion de 10 tonnes à la journée est de 100 000 F Bu. Le transport se négocie en général avec les charbonniers qui approvisionnent Bujumbura et qui repartiraient à vide en province, ou avec les camions de la SODECO lors du ramassage du café. En général le transport de Bujumbura jusqu'à la zone du projet se négocie pour un aller simple et pour un camion de 10 tonnes à la somme de 50 000 FBu, soit 5 FBu /kg. Le transport de Bujumbura à Nyakararo revient à 6 FBu/kg, 10 FBu/kg jusqu'à Mwaro, au centre de la zone du projet.

### **3.2.10. Conclusion sur les approvisionnements en aliments.**

Pour donner un ordre de grandeur des approvisionnements en aliments de la zone du projet, le rapport 1999 du Projet Mugamba-Nord mentionne que 276 tonnes de concentrés ont été diffusés par les groupements et les opérateurs privés mais il note que le relevé n'a pas été systématique. N'ayant pas le détail des "concentrés", un tonnage global de 300 tonnes à un prix moyen de 125 FBu/kg, donne une estimation grossière du chiffre d'affaires réalisé dans l'année de 37,5 millions de FBu.

On peut résumer la situation des approvisionnements des élevages du projet en aliments du bétail en quelques points :

- la disponibilité en compléments est limitée en général et en particulier cette année du fait de la sécheresse. Les élevages améliorés du projet ne doivent compter sur ces aliments que comme des compléments forcément limités, à utiliser de façon optimale dans des rations de production laitière étudiées, c'est à dire qu'ils doivent en priorité compter sur des productions fourragères locales, constituant la base de la ration. Les sons restent d'un coût

abordable, les tourteaux peuvent servir en petites quantités à mieux valoriser des productions fourragères locales ainsi que la mélasse et celle-ci peut s'incorporer dans des blocs nutritionnels, les concentrés peuvent être réservés à du bétail de haute production.

- les prix sont très variables et élevés du fait de la rareté des aliments et ces compléments doivent être utilisés de la manière la plus rentable, c'est à dire en quantités limitées et pour constituer une ration de production laitière s'ajoutant à une ration de base déjà équilibrée produite localement.

- la très faible disponibilité de certains aliments de valeur, crée très rapidement une pénurie et n'ont accès à ces aliments que ceux qui sont capables de faire du "lobbying" et/ou de patienter des heures ou des jours avec une camionnette pour enlever à leur tour la marchandise, dès qu'elle sort des machines. Les groupements n'ayant aucune coordination, ni représentant sur place, ne peuvent facilement obtenir ces aliments.

- la négociation de remises importantes ne peut se faire que si les quantités commandées sont importantes. Les groupements agissant de manière individuelle pour des quantités forcément limitées (par leurs besoins et par leurs ressources financières disponibles), ne sont pratiquement jamais en mesure d'arriver en position de force dans une négociation. Là encore, une future coordination entre les groupements et/ou la mise en place d'une union ou fédération permettrait d'atteindre ce niveau critique pour négocier.

### **3.3. Les approvisionnements en produits vétérinaires**

#### **3.3.1. La disponibilité en produits vétérinaires et les prix**

Les éleveurs et leurs groupements disposent à Bujumbura de quatre entreprises spécialisées dans l'importation des produits vétérinaires :

- une entreprise publique, l'OPHAVET
- trois entreprises privées : COOPERS, ALCHEM et VITAMIX.

On trouve dans ces quatre pharmacies vétérinaires toute la gamme des produits qui sont nécessaires pour traiter les maladies présentes au Burundi : déparasitants internes, acaricides, antibiotiques, antithéïériens et autres maladies transmises par les tiques, anti-inflammatoires et traitement des mammites... (liste des produits vendus et des prix Annexe 2)

En plus des produits courants, chaque pharmacie a ses spécialités : COOPERS diffuse le produit antithéïérien spécifique (Butalex), ALCHEM diffuse l'acaricide Bayticol en application dorsale (pour on), OPHAVET diffuse l'acaricide en bain Supadip le moins cher...

Dans l'ensemble, la concurrence entre les pharmacies permet de limiter l'inflation des prix. La pharmacie OPHAVET se place en général à un niveau de prix assez bas qui avantage les éleveurs.

**Cas particulier des acaricides.** L'OPHAVET centralise les commandes de tout le pays, ce qui lui permet actuellement de lancer des commandes annuelles de 5 500 litres d'acaricide à utiliser en bain ou en pulvérisation. L'ampleur de cette commande lui permet de bénéficier de tarifs préférentiels. Pour un même principe actif, le chlorfenvenphos, un passage

d'un bovin au bain détiqueur avec le produit Supadip de l' OPHAVET revient à 42 FBU/animal, tandis qu'avec le produit Steladone d'une pharmacie privée, il reviendrait à 120 FBU/animal, soit près de 3 fois plus cher (voir détail au paragraphe bains détiqueurs).

Les autres pharmacies sont donc contraintes de commander :

- soit des acaricides pour bains ou pulvérisation en petites quantités, pour un marché périurbain très réduit, et de les écouler sous des présentations très onéreuses de 100 ml jusqu'à 1 litre, tandis que l'Ophavet livre en bidons de 5 à 20 litres pour les bains détiqueurs,
- soit de proposer des formulations d'acaricides en "pour-on", très onéreuses et utilisées de manière limitée dans quelques gros élevages laitiers périurbains qui ne disposent pas de bains détiqueurs ou privilégient ce mode pratique, non stressant et efficace de contrôle des tiques.

### **3.3.2. Commentaires sur les approvisionnements en produits vétérinaires.**

- contrairement aux sources d' approvisionnements en aliments du bétail, les sources d'approvisionnement en produits vétérinaires sont variées et ne semblent pas souffrir de ruptures de stock actuellement.

- les quatre pharmacies contactées sont prêtes à consentir des remises pour toute commande d'importance et même à envisager des conditionnements plus importants pour diminuer les coûts.

- comme pour les approvisionnements en aliments, les éleveurs et groupements agissent de manière individuelle et ne sont jamais en mesure de faire des commandes d'un niveau suffisant pour prétendre à une remise. Le chiffre d'affaires annuel d'une pharmacie de groupement varie de 300 000 à 1 500 000 FBU, les approvisionnements mensuels individuels sont donc très limités. Si une Union regroupe les achats des 17 pharmacies de groupement pour leurs achats mensuels ou bimestriels, les volumes commandés peuvent devenir importants et justifier une remise à négocier. A ces commandes peu importantes sans remise s'ajoutent des frais de transport supportés individuellement par la caisse d'un groupement.

### 3.4. Les Groupements d' Eleveurs

La situation de terrain n'a pas permis à la mission de se rendre dans les groupements pour rencontrer les éleveurs, visiter leurs pharmacies, magasins et autres réalisations, étudier leur comptabilité... Des représentants de certains groupements ont pu se déplacer à Gitega pour nous rencontrer mais malgré la richesse des débats, la situation de ces groupements n'a pu être que très partiellement saisie.

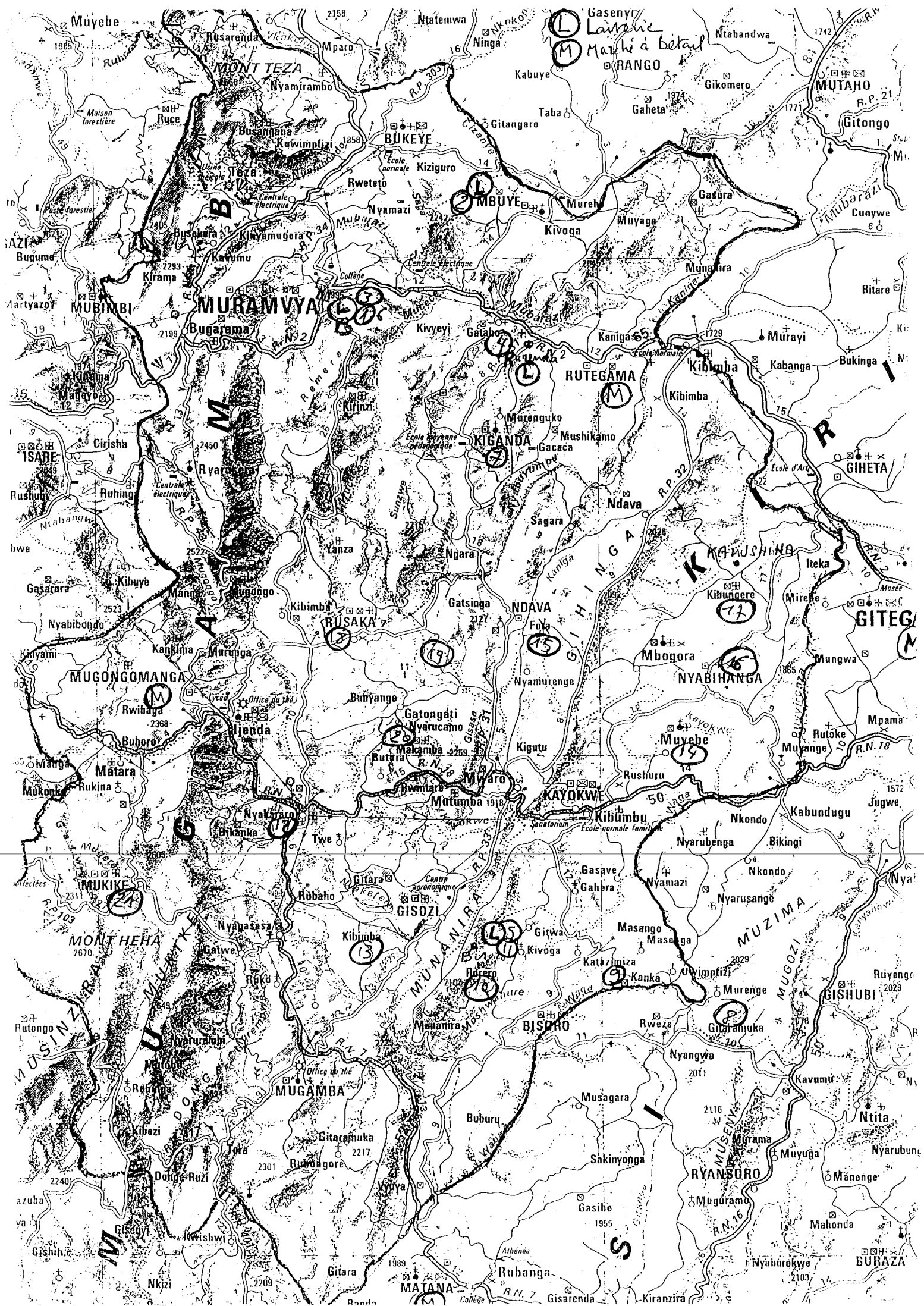
#### 3.4.1. Diversité des groupements d'éleveurs

**Tableau 2. Type de groupement par commune**

Commune	Type de groupement						Total	Cheptel bovin
	Laiterie	Boucherie	Approv. - pharm. - alim.	Embou.	Bain détiq.	GV féminin		
Bukeye	-	-	-	-	-	-	0	649
Kiganda	-	-	1	-	1	-	2	4 409
Mbuye	1	-	-	-	-	-	1	820
Muramvya	1	1	1	-	-	-	3	7 649
Rutegama	1	-	-	1	-	-	2	208
Bisoro	1	-	4	-	-	-	5	5 732
Gisozi	-	-	2	-	1	-	3	10 545
Kayokwe	-	-	1	-	-	-	1	1 556
Ndava	-	-	1	-	2	2	5	6 940
Nyabihanga	-	-	2	-	-	1	3	3 049
Rusaka	-	-	3	-	1	-	4	13 365
Mugongo	-	-	-	-	-	-	0	9 055
Mukike	-	-	1	-	-	-	1	10 892
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>16</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>30</b>	<b>74 869</b>

Sur ces 30 groupements (carte page suivante) la mission a pu avoir des entretiens avec 8 d'entre eux, soit le quart des groupements du projet : 3 laiteries, 3 groupements d'approvisionnement, un groupement féminin de production laitière et un groupement gérant un bain détiqueur. Ces 30 groupements représentent près de 2000 adhérents.

Le Projet a pu maintenir une structuration importante du milieu éleveur en différents groupements. Les groupements d'approvisionnement sont les plus nombreux (16) et chargés de faire parvenir les intrants (produits vétérinaires et aliments de complément). Les groupements de service comme la gestion des bains détiqueurs sont encore peu nombreux (mais le service est rendu par les communes dans certains endroits), les autres groupements se chargent de la valorisation des produits de l'élevage (lait et viande).



### **3.4.2. Un nombre et une répartition des groupements à optimiser**

Le tableau 2 et la carte de la page précédente font ressortir une certaine disparité dans la répartition des groupements actifs par provinces :

#### **▣ En matière de santé animale et de complément alimentaire (groupements d'approvisionnement )**

- la province de Mwaro dispose de 13 groupements pour 41 000 bovins, soit en moyenne un groupement disposant de produits vétérinaires pour 3 200 bovins (variation par commune de 1400 à 7000 bovins par groupement)

- la province de Muramvya ne dispose que de 2 groupements d'approvisionnement pour 14 000 bovins, soit 1 groupement pour 7 000 bovins.

- les deux communes de la province de Bujumbura ne disposent que d'1 groupement pour 20 000 bovins.

D'une province à l'autre, on constate que le ratio passe de 1 à 6 pour le nombre de bovins desservis par un groupement. Nous ne disposons pas des données de dépenses par animal et par zone, mais il est prouvé que la dépense en santé animale (donc la meilleure protection du bétail) est fonction de la densité en pharmacies vétérinaires de groupements. Plus il y a de groupements-pharmacies et plus le bétail est protégé ou traité intensivement.

Pour assurer une bonne répartition des intrants et surtout pour rapprocher les produits vétérinaires des éleveurs et de leurs animaux, il y a lieu, après consolidation des groupements existants, de redynamiser ou de créer des groupements d'approvisionnement dans les zones insuffisamment pourvues.

#### **▣ En matière de collecte et de transformation des produits laitiers**

Trois laiteries sont concentrées dans la province de Muramvya (14 000 bovins), constituant un très bon potentiel de débouché pour la relance de l'amélioration de la production laitière par croisement avec la race Montbéliarde dans cette zone, mais les deux autres provinces ne disposent que d'une laiterie pour 60 000 bovins. Dans ces deux provinces, l'absence de circuits de collecte liés à une laiterie fait que le prix du lait vendu localement est peu élevé (par exemple au groupement féminin producteur laitier de Téliélé à Fota, le prix du lait est toute l'année de seulement 150 FBu ) et n'incite pas à intensifier et à engager des dépenses (santé, alimentation) pour une trop faible valorisation.

### **3.4.3. La gamme de produits vétérinaires diffusés répond aux besoins principaux**

Nous ne disposons des chiffres détaillés de l'activité pharmacie vétérinaire de la zone que pour deux groupements (Assemu et Asselfo, détail en Annexe 3) qui fonctionne bien et les produits qui y sont vendus semblent être représentatifs des activités des autres groupements. Les produits utilisés sont le reflet de la pathologie qui sévit dans la zone : parasitisme gastro-intestinal et douve, maladies à tiques dont la theilériose.



**Tableau 3. Chiffre d'affaires de 2 pharmacies de groupement par type de produit**

Type de produit	Produit	Chiffre d'affaires	% du CA	
Vermifuge	Nilzan	599 000	27 %	
	Bolumisole 3	229 600	10	
	Bolumisole 1	237 500	11	
	Vermitan	112 500	4	
	Total.....	1 139 500		52 %
Antibiotique	Oxytétra 20%	375 000	17 %	
	Oxy 10%	120 000	5	
	Oxy 5%	144 000	7	
	PeniStrepto	196 500	9	
	Total.....	835 500		38 %
Antiprotozoaires	Butalex	60 000	3 %	3 %
Acaricide	Supadip	100 000	5 %	5 %
Divers	divers	35 500	2 %	2 %
TOTAL .....		2 210 300	100 %	

(change 1 Franc Français = 100 Francs Burundi)

Ce tableau montre que deux produits couvrent 44 % du chiffre d'affaires, Nilzan contre les vers gastro-intestinaux et la douve du foie d'une part et l'oxytétracycline longue action d'autre part contre certaines maladies transmises par les tiques, notamment la theilériose. Le produit spécifique contre la theilériose, le Butalex, est peu utilisé du fait de son prix élevé mais est le plus souvent présent dans les pharmacies pour traiter les cas graves. La lutte contre les tiques par acaricide est traitée au paragraphe 3.6.

#### **3.4.4. Le fonctionnement des groupements d'éleveurs**

##### **3441. Un état des lieux à faire**

Compte tenu de l'arrêt des financements et des événements survenus dans la zone, on ne dispose pas au niveau du projet d'une situation détaillée des activités et du fonctionnement de tous les groupements du projet pour l'année 2000. Le but du stage était justement d'aider le projet à faire l'état des lieux en matière de groupement : adhésions, officialisation, chiffre d'affaire réalisé, marge nette et rentabilité des différentes activités, services mis en place, niveau de gestion, difficultés et souhaits...

##### **3442. De la connaissance à la reconnaissance par les statuts**

La formation de groupements est ancienne dans la zone, pour les groupements visités leur création remonte aux années 94 et 96. Des statuts ont parfois été mis en place mais leur officialisation au niveau de la commune ou de la province n'est pas clairement établie. Les événements survenus ont fait disparaître certains groupements pendant un certain temps, puis une relance a pu être opérée mais avec des membres différents et des activités différentes.

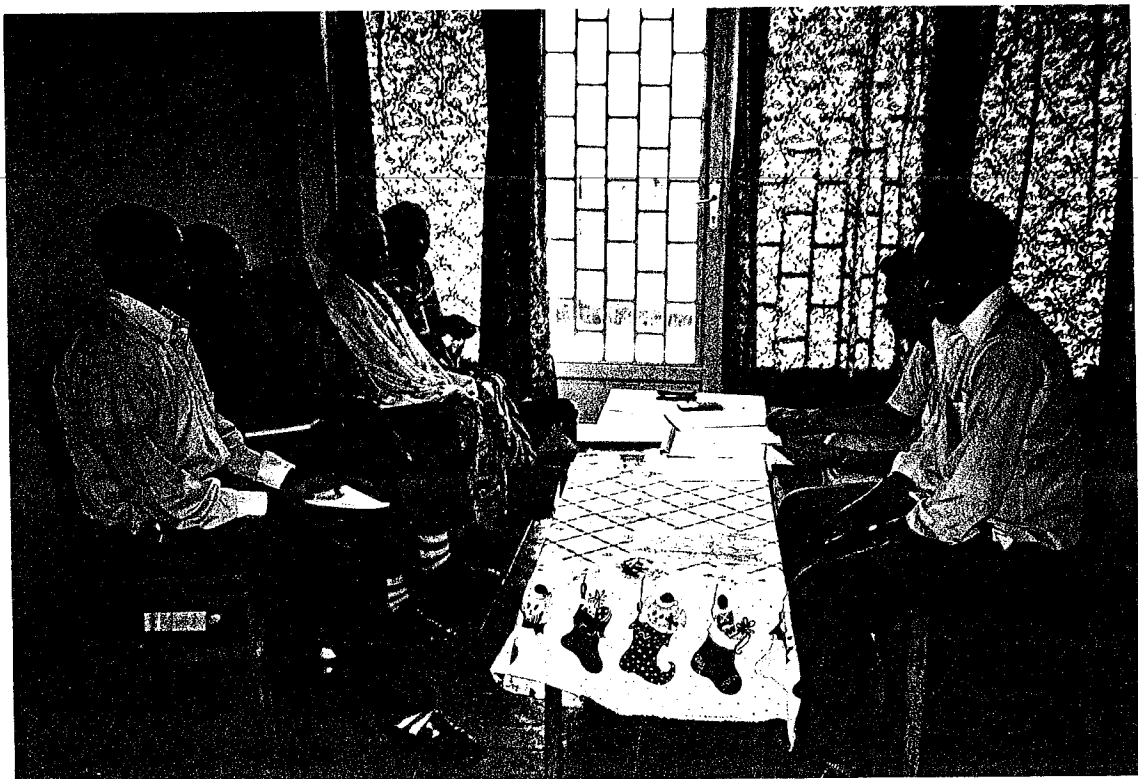


Les Groupements d'éleveurs de Mugamba-Nord :

des hommes et des femmes bien décidés à développer leurs structures

pour pouvoir acheter, produire, transformer, vendre...

et améliorer leur existence



Pour certains groupements anciens, de nouveaux statuts ont été adoptés et leur officialisation semble effective (par exemple le groupement féminin de Téliélé a été créé en 1994 mais ses statuts ont été officialisés le 14/10/98).

Les groupements de la zone du projet peuvent adhérer au statut de "société coopérative" défini dans la loi n° 1 / 002 du 6 mars 1996, code des sociétés (Annexe 4).

Les groupements non officialisés disent être "connus mais pas reconnus". En effet, ils sont appuyés par le projet depuis plusieurs années et connus de l'Administration mais pas légalement officialisés.

La relance des groupements d'éleveurs devra s'accompagner d'une réelle officialisation, ne serait-ce que pour pouvoir bénéficier des appuis financiers du projet, faire jouer pleinement la caution solidaire entre membres et entre groupements si des unions voient le jour.

Les règlements intérieurs sont établis dans certains groupements et pas dans d'autres, et à ce niveau aussi il faudra parvenir à en mettre en place dans chaque groupement.

### **3443. Les bases de gestion sont en place dans les groupements**

Un important travail de formation des groupements a été réalisé depuis longtemps, notamment en collaboration avec l' INADES – FORMATION BURUNDI. Des sessions de formation ont permis aux membres des bureaux des groupements (comité exécutif, comité de surveillance) et aux encadreurs, d'acquérir les bases des principes coopératifs, la tenue d'une comptabilité et le diagnostic d'un groupement.

Lors de la mission, parmi les groupements avec lesquels nous nous sommes entretenus, le groupement ASSELFO par exemple dispose de tous les documents de comptabilité pour établir une gestion complète de sa situation : cahier de vente, fiches de stock, livre de caisse, grand livre, carnet de reçus, factures, chèques... Le compte d'exploitation est présenté (page suivante).

Il reste à vérifier si le compte d'exploitation est réellement établi par les membres du groupement ou en grande partie par l'encadrement et si il est un réel outil de pilotage pour le bureau du groupement.

Il est probable que des groupements plus récents qu' ASSELFO n'aient pas atteint le même niveau de maîtrise de gestion. Ce n'est qu'une enquête exhaustive qui peut le déterminer, identifier les groupements à appuyer par de la formation et établir le programme de formation adéquat pour parvenir à cette autonomie de gestion.

Avec un minimum de complément de formation ciblée sur certains groupements et certains thèmes et un minimum de suivi de la part des encadreurs chargés des groupements, on peut estimer que chaque groupement disposera des ressources humaines propres et de tous les éléments comptables pour suivre et contrôler ses activités.

### **3444. La vie associative dans les groupements**

Dans les groupements d'approvisionnement et les laiteries visitées les assemblées générales ont lieu tous les 3 mois ou tous les 6 mois. Les réunions du comité de gestion sont plus fréquentes, en général tous les mois et certains présentent à cette occasion le compte rendu financier mensuel.

Les ristournes ont été distribuées dans 4 groupements sur 7 et si elles sont normalement de l'ordre de 1200 à 3100 FBu par adhérent et par an, par contre dans le groupement Laiterie AEPM de Mouramvya, en 1999, les 9 adhérents se sont partagé une

Compte d'exploitation annuel du grpmt ASSEFO			
CHARGES		PRODUITS	
<u>1. Stock initial</u>		<u>1. Stock final</u>	
Médicaments	699895	Médicaments	738715
Aliments	438315	Aliments	460825
Autres	0	Autres	0
S/Total	1138210	S/Total	1199540
<u>2. Charges d'exploitation</u>		<u>2. Produits d'exploitation</u>	
Achat médicaments	618303	Ventes des médicaments	712630
Achat aliments	223262	Ventes des aliments	343862
Autres achats	0	Autres ventes	1200
S/total	841565	S/Total	1057692
<u>3. Coûts d'achats des fournitures</u>			
Achat fournitures de bureau	6835		
Achat produits entretien	0		
Achat produits divers	0		
S/Total	6835		
<u>4. Charges du personnel</u>			
Salaires	84000		
S/Total	84000		
<u>5. Charges exceptionnelles</u>			
Conseil de gestion	5310		
Frais de mission	3000		
Tranports	132225		
Autres	5660		
S/Total	146195		
TOTAL CHARGES	2216805	TOTAL PRODUITS	2257232
Bénéfices	40427	Pertes	0
Total	2257232	Total	2257232

ristourne de 2 millions soit 222 000 FBu par adhérent. Un groupement a supprimé les ristournes pour rembourser un emprunt plus rapidement.

#### 3445. Une marge bénéficiaire variable suivant les groupements

La marge bénéficiaire, suivant son niveau, n'assure pas la durabilité du groupement si elle est trop faible ou bloque l'accès aux intrants des plus pauvres si elle est trop élevée.

Pour les groupements d'approvisionnement dont on a pu avoir la gestion des intrants, on enregistre les résultats suivants :

**Tableau 4. Marge brute des groupements sur produits vétérinaires et aliment bétail**

	sur produits vétérinaires	sur aliment bétail
□ GE de Nyakararo	de 13,6 à 33 % suivant les produits	25 %
□ GE ASSELFO (1)	33,1 % moyenne sur 9 mois	60 % sur son de riz 43 % sur tourteau palmiste
□ GE ASSEMU (1)	22,3 % moyenne sur 1 an	14 % sur tourteau palmiste

(1) détail de la marge brute par produit vétérinaire en Annexe 3

Le groupement de Nyakararo pratique une marge brute normale tant sur les produits vétérinaires que sur l'aliment bétail : assez élevée pour lui permettre de couvrir les frais de transport et autres frais, procurer une ristourne à ses adhérents, assurer une progression du fonds de roulement mais pas trop élevée pour permettre à tous les éleveurs d'obtenir des intrants au prix le plus bas possible.

Le groupement ASSEMU pratique également une marge brute correcte sur produits vétérinaire. La marge est plus faible sur le tourteau mais les frais de transport sont déjà payés.

Le groupement ASSELFO pratique des marges "surprenantes" pour un groupement d'éleveurs, notamment pour la fourniture d'aliment bétail. Les responsables du groupement invoquent la nécessité de rembourser un crédit INADES de 598 000 FBu et les ristournes ont également été supprimées. Si la marge a été fixée avec l'accord de l'assemblée générale, cette stratégie peut se comprendre sur une période limitée, autrement on peut se demander où est l'intérêt des éleveurs ?

La marge brute doit être suffisante pour assurer une rentabilité au groupement sans tomber dans une politique de profit qui prive les plus pauvres de l'accès aux intrants.

Une enquête générale sur tous les groupements doit permettre de connaître la situation des marges dans chaque groupement et aider, par une animation appropriée, à trouver le bon compromis, cas par cas, entre une trop forte et une trop faible marge.

### 3446. Des indicateurs de fonctionnement à estimer régulièrement

Pour une bonne marche des groupements, certains critères sont à estimer et surveiller régulièrement :

- le montant des stocks d'intrants disponibles à la vente: un groupement d'approvisionnement doit disposer d'un maximum de produits.
- le fonds de roulement doit être établi et réparti en trois parties :

**Fonds de Roulement = Caisse et banque + stocks + débiteurs**

Caisse et banque doivent être limités, pour favoriser l'activité par les stocks; trop d'argent disponible peut signifier un défaut dans les approvisionnements.

- la partie "débiteurs" (dettes des membres envers leur groupement, vente à crédit) ne devrait théoriquement pas exister si les ventes s'effectuent cash, ou alors le règlement intérieur doit fixer des conditions.

Ce paramètre est très important à suivre pour estimer le fonctionnement interne d'un groupement et sa viabilité. Il s'agit d'un indicateur majeur. Lorsque le taux de dettes des membres ("débiteurs", ventes à crédit) est nul ou réduit (entre 0 et 15 % du fonds de roulement), les membres du groupement exercent une pression sociale forte sur les mauvais payeurs. Mais lorsque les dettes dépassent un certain seuil (au delà de 15-20 %) "on assiste à une 'solidarité perverse', c'est à dire à une solidarité dans le non remboursement" (Gentil D., Fournier Y., 1993). Le groupement est alors en danger.

- le taux de rotation du fonds de roulement (chiffre d'affaires / fonds de roulement) montre si le groupement est actif, si l'écoulement des produits est rapide.
- le taux d'accroissement annuel du fonds de roulement montre la progression et la capacité qu'a un groupement à se développer et se diversifier.

Tous ces critères permettent d'apprécier l'état de santé d'un groupement et surtout permettent à l'équipe d'animation, de formation ou d'encadrement, de cibler les groupements à appuyer par une animation ou une formation particulière.

La mission n'ayant pu se rendre dans les groupements eux-mêmes, les discussions avec leurs responsables souvent sans documents et sans état des stocks ou cahier des débiteurs, ne peuvent donner que des illustrations de situations.

**Tableau 5. Détail du fonds de roulement de deux groupements d'approvisionnement**

Groupement	Fonds de R.	Caisse + Banque	Stock	débiteurs	deb. en %
Nyakararo	700 000	+	+++	50 000	8 %
ASSELFO	693 743 (100 %)	535 093 (77 %)	158 650 (23 %)	0 (0 %)	0 %

Le groupement de Nyakararo montre un faible taux de débiteur (8 %) mais c'est un indicateur qu'il faut suivre avec attention et une animation devrait soulever cet aspect et identifier pourquoi il y a des débiteurs ? qui sont-ils ? le vendeur ou pharmacien subit-il des pressions ? que prévoit le règlement intérieur ?

Le groupement ASSELFO montre une part caisse + banque anormalement élevée alors que le niveau des stocks est très bas. Pourquoi ce groupement ne se réapprovisionne-t-il pas ? quels sont les blocages à son réapprovisionnement ? peut-être est-il à la veille de se réapprovisionner ?

Le niveau des débiteurs est nul car ce groupement a engagé un vendeur qui a consigné de ne faire aucune vente à crédit et ceci est spécifié dans le règlement intérieur. Dans certains groupements, toutes les sommes qui peuvent manquer (dettes) sont systématiquement imputées au vendeur.

Dans la Laiterie coopérative de Rurenda, le montant des débiteurs est de 800 000 FBu, de grosses quantités de lait ayant été vendues à crédit pour éviter une perte totale lorsqu'un acheteur habituel se désiste au dernier moment. Ce montant élevé risque de créer des problèmes de fonctionnement à la laiterie.

#### **3447. Autonomie des groupements.**

Les groupements ont acquis une autonomie dans de nombreux domaines :

- autonomie financière : les groupements disposent de leurs cotisations, des marges nettes qu'ils réalisent sur les opérations commerciales, des subventions obtenues lors de leur création et éventuellement des crédits qu'ils ont pu négocier auprès d'instances locales (projets). Cependant leur capital est encore très faible et limite leurs possibilités de diversification des activités et l'absence d'Union limite leur possibilité d'accéder à certaines institutions de crédit.

- autonomie de gestion : disposant de leurs ressources propres, les groupements gèrent également leurs activités et disposent des ressources humaines et des éléments comptables pour en effectuer la gestion.

- autonomie d'approvisionnement : le projet ne joue aucun rôle dans les approvisionnements des groupements mais le fait qu'ils agissent individuellement leur fait payer "au tarif fort" cette autonomie.

### 3.5. Les Laiteries : Collecte et transformation du lait

La lutte contre la pauvreté passe par la relance de la production laitière chez les éleveurs et la valorisation de cette production par la transformation localement et la commercialisation du lait et produits laitiers sur les centres urbains.

La zone du projet dispose déjà de 4 laiteries mais les élevages de toutes les zones du projet doivent pouvoir mieux valoriser leur production laitière. La compréhension du fonctionnement et des difficultés actuelles de ces laiteries doit aider à résoudre les problèmes des laiteries actuelles et futures.

#### 3.5.1. La Laiterie de Muramvya (AEPM, Association des Eleveurs Progressistes de Muramvya , 9 membres)

**La collecte** : avant les événements, lorsque le cheptel était plus nombreux et que l'AEPM disposait de 8 bicyclettes de collecte, le ramassage se faisait jusqu'à Bugarama et en 1992 la laiterie collectait 110 000 litres de lait par an (soit 320 litres par jour en moyenne).

En 1999, la collecte a porté sur 87 500 litres soit 240 litres par jour.

**Saisonnalité de la production laitière** : la production laitière est importante de février à juin (maximum en mars), minimale de juillet à septembre (minimum en août) et moyenne d'octobre à janvier. Cette saisonnalité de la production crée des problèmes de surplus à certaines périodes, méventes et pertes et inversement des carences en d'autres périodes.

En septembre 2000, la collecte est effectuée par :

- un véhicule parcourant 35 km AR pour collecter 330 litres  
(location véhicule par contrat 250 000 FBu /mois)
- 3 bicyclettes de location (400 F/j./bicycl.)..... 250 l.
- à pied ..... 50 l.
- Total ..... 630 l.

collecte en véhicule de 12h. à 14h 30, départ livraison Bujumbura 15h 30, retour lendemain 9h.

**Prix d'achat du lait aux producteurs** 250 FBu de puis janvier 2000 (avant 230).

**Prix de vente du lait bouilli "pasteurisé"** : 300 FBu à un seul acheteur de Bujumbura qui prend 325 litres.

- Transformation** :
- lait bouilli "pasteurisé"
  - yaourt à partir de lait entier
  - fromage 75 % écoulé sur Bujumbura (Dimitri, Boucherie nouvelle, Novotel, Pâtisserie Select  
25 % écoulé sur Hotel de Gitega qui vient chercher lui même à Muramvya  
rendement fromager : 10,6 l. lait / kg fromage  
le fromage mûrit 24 jours en cave (15-20 °C)
  - beurre : fabrication stoppée depuis 2 ans, baratte en panne.  
(4 à 5 kg / semaine à 1500 FBu /kg en 1998)

**Contrôle qualité** : au lactodensimètre par collecteur pour éviter le mouillage



**Ristourne** aux 9 membres, tous les 6 mois; 1997 : 1 700 000 FBu

1998 : 2 120 000

1999 : 2 000 000

#### **Problèmes**

- difficultés à trouver un importateur pour de petites quantités de présure et de ferments.
- thermomètre cassé (pour contrôle température pasteurisation et fabrication fromage)
- pas de compte d'exploitation réalisé depuis fin 1995 (Annexe 5).

### **3.5.2. La Laiterie de RURENDA (COLAIRU, Coopérative laitière de Rurenda) 275 membres**

Collecte à Kiganda	70 litres
Rutegama	50
Ndava	- (actuellement)
Total .....	120 litres

Collecte par collecteurs (3) munis de 3 bicyclettes de la coopérative; rayon maximum de collecte 12 km. Collecteur n'a pas de lactodensimètre, contrôle à la laiterie. Le lait arrive de 12h à 14 h. et est pasteurisé, une seule traite à 11h.,

**Prix d'achat** au producteur 200 FBu

**Prix de vente** 300 à Bujumbura et Gitega

Bujumbura : 2 acheteurs prennent 80 litres transportés par un trafic remettant la commande et l'argent à 11 h. et rentrant de Gitega le soir pour Bujumbura

L'acheteur de Gitega se déplace à Rurenda.

#### **Problèmes**

- manque petit matériel : thermomètre, lactodensimètre pour collecteur car en cas de litige au contrôle à la laiterie, le collecteur retourne le lait aux producteurs mais les laits de 5 à 10 éleveurs ont été mélangés.

- coffre-fort

- l'accord d'exclusivité de vente du lait à la coopérative n'est pas respecté par une minorité (20 / 275)

- en saison des pluies quand la laiterie collecte une grande quantité (500 l.) et qu'un client de Bujumbura prévient par lettre qu'il ne prendra pas sa part, le responsable doit immédiatement trouver un nouvel acquéreur et laisse le lait à crédit pour éviter la perte. Ces crédits accordés à des clients extérieurs sont difficiles à récupérer (cumul débiteurs auprès de la laiterie de Rurenda : 800 000 FBu). La fourniture de matériel pour fabriquer du fromage permettrait de transformer sans risque ces quantités et également les surplus de saison des pluies.

### 3.5.3. La Laiterie de Mbuye ( CEMBU, Coopérative des Eleveurs de Mbuye) 85 adhérents

**Collecte** : assurée par trois collecteurs à bicyclette.

- collecteur 1	50 litres
- collecteur 2	40
- collecteur 3	65
- à pied	45
Total.....	200 litres

**Prix d'achat au producteur** : 200 FBu en août 2000

**Prix de vente du lait "pasteurisé"** 260 FBu, du fromage 3500 FBu/kg

**Transformation** : 50 litres en lait "pasteurisé"  
150 litres en fromage

**Main d'oeuvre** : 9 salariés (3 collecteurs, 1 gardien, 5 techniciens)

**Problème** : approvisionnement en présure

Le rapport d'activités de la coopérative laitière est en Annexe 6

### 3.5.4. Commentaires sur les laiteries

Les trois laiteries ont souffert de la crise à des degrés divers par pillage du matériel comme à Rurenda mais aussi par diminution des effectifs en bétail, notamment les animaux croisés Montbéliard dont un grand nombre a été vendu aux néo-éleveurs péri-urbains de Bujumbura.

Malgré ces événements, les activités se sont poursuivies à un rythme différent devant la nécessité pour les adhérents de valoriser au mieux leur production laitière. Le système de collecte est léger et efficace pour valoriser une traite par jour. Un système de réfrigération permettrait d'augmenter les quantités récoltées en repassant à deux traites, matin et soir. La disponibilité permanente en présure est essentielle pour gérer au mieux les variations de flux de lait.

Les trois laiteries en fonctionnement démontrent qu'il n'est pas nécessaire d'avoir recours à des moyens sophistiqués : les trois laiteries fonctionnent avec une collecte reposant en grande partie sur un circuit de ramassage à bicyclettes, avec des moyens dont elles ne sont même pas propriétaires mais seulement locataires (bicyclette et véhicule) et sans chaîne de froid. Les techniques de transformation du lait cru en lait "pasteurisé", yaourt ou fromage sont faciles à maîtriser sur le plan technique. Les laiteries sur les grands axes routiers goudronnés peuvent écouler vers des marchés bien identifiés, des produits périssables comme le lait pasteurisé, les laiteries plus enclavées peuvent privilégier un produit non périssable comme le fromage. La clef de la filière lait repose sur l'identification d'un marché sûr (par contrat si possible) et d'une collecte simple. La maîtrise de la qualité est un impératif dans tous les cas. Pour l'instant, les trois laiteries parviennent à maîtriser la filière et permettent d'injecter dans le milieu rural des sommes non négligeables et de fournir quelques emplois qualifiés. Elles doivent servir d'exemple pour les autres zones.

### 3.6. L'aval de la filière : les débouchés pour le lait et la viande

#### 3.6.1. Les débouchés pour le lait

☐☐ **Les débouchés des Laiteries du Mugamba.** Le lait "pasteurisé" livré en bidons par les laiteries des groupements de Muramvya et de Rurenda trouve des débouchés dans trois endroits différents :

- la capitale Bujumbura essentiellement
- une ville secondaire importante comme Gitega
- les consommateurs aux alentours des laiteries

Les responsables des laiteries ont identifié ces débouchés et essayent de les fidéliser. Les prix sont un élément de fidélisation, et les laiteries de la zone du projet vendent leur lait "pasteurisé" à 300 FBu à Bujumbura et Gitega, 260 localement.

☐☐ **Les cafés et autres petits restaurants** sont très nombreux à Bujumbura. Le café que nous avons enquêté, CAF'2000, achète chaque jours 40 litres de lait frais cru, à un seul éleveur, qui livre au café, pour un prix de 500 FBu par litre.

Les 40 litres sont répartis en :

- 25 litres qui seront transformés en yaourt, vendu à 350 FBu par demi-litre, soit 700 FBu/litre
- 15 litres bouillis ("pasteurisés") vendus au détail au café également à 350 FBu par 1/2 litre, soit 700 FBu /l.

Les cafés et restaurants de ce type sont nombreux à Bujumbura mais aussi dans quelques villes de province et peuvent constituer un réseau d'acheteurs pour les productions de la zone du projet. A titre d'exemple, la Laiterie "La Laitière de Mauritanie" à Nouakchott collecte chaque jours 10 000 litres de lait à 200 km, les pasteurise, les met en pack ou les transforme, puis les écoule en livrant 700 points de vente (350 livrés chaque jour) à la capitale, qui sont de minuscules boutiques de quartier, dotées au moins d'un réfrigérateur pour assurer la conservation du produit avant la vente au consommateur.

#### ☐☐ **Les Laiteries de Bujumbura.**

Nous avons visité la laiterie Nadel. Elle est approvisionnée directement par une ferme laitière qui lui est liée, pour un volume de 165 litres par jour en septembre 2000 (255 litres par jour en juillet) qui correspond à la traite du matin uniquement. Le prix préférentiel de cession interne du lait cru entre la ferme et la laiterie est de 450 FBu le litre.

Ce lait crû (+/- 200 litres) est ensuite mélangé à du lait entier en poudre reconstitué pour obtenir 1000 litres et être pasteurisé, emballé et vendu (500 l. à crédit à des sociétés, à l'armée...à 500 FBu/l. et 500 l. cash à une centaine de boutiques et un point de vente, à 440 FBu le litre). La laiterie peut fabriquer du yaourt au lait cru sur commande (70 l./semaine, à 1000 FBu le litre en vrac), de la crème fraîche 5-10 l./sem....

Avant les événements, la laiterie collectait uniquement le matin, avec trois véhicules, sur une centaine de kilomètres, près de 2000 litres par jour, sans système de réfrigération (collecte à Rugombo, de 900 litres par jour en août à 1900 l. en février). La capacité des cuves de réfrigération est de 4400 litres et pourrait tourner matin et soir, c'est à dire traiter 8800 litres par jour pour 165 litres actuellement collectés. La laiterie est donc fortement demandeur de lait frais de province. Le prix d'achat du lait frais est à négocier, sachant que le lait en

poudre reconstitué à partir de sac de 25 kg, varie suivant les périodes, de 220 à 370 FBu le litre.

Pour le consommateur urbain, le lait entier en poudre se vend en boîtes de 400 g (3500 FBu) ou de 2,5 kg (18 000 FBu, Nido, Belle Hollandaise...) ce qui revient à payer le litre de lait entier reconstitué à 1100 FBu/litre dans le premier cas ou 936FBu/l. dans le second.

Il existe donc de réels débouchés pour du lait cru comme pour du lait pasteurisé entre les cafés et restaurants, les boutiques d'alimentation, les colporteurs, les crémeries, les mini-laiteries transformatrices dans les quartiers et les laiteries, ainsi que les collectivités (armée, université, hôpital...) et une enquête sur ces différentes structures devrait permettre d'estimer les possibilités de commercialisation du lait du projet.

### 3.6.2. Les débouchés pour les produits laitiers (fromage, beurre)

On trouve dans les rayons des principaux commerces d'alimentation de Bujumbura, divers produits laitiers : lait stérilisé, yaourt aromatisés, fromage, beurre, crème fraîche... Le produit laitier issu des laiteries de la zone du projet est le fromage. Il se trouve en concurrence avec les autres fromages importés. Une petite enquête auprès de quelques commerces d'alimentation de la place donne une idée des prix pratiqués au niveau du consommateur.

**Tableau 6. Prix de vente du fromage et du beurre à Bujumbura, septembre 2000 (au kg)**

		Fido Dido	Dimitri	Au Bon Prix
Fromage	Gouda (250g, tranché)..... au Kg	14000	-	-
	Congo (boule de 800g à 1kg)	9000	10400	10000
	tranches 180g	8500	-	-
	rapé en sachet 100g	7000	-	-
	Muramvya	7000	-	6000
	Gatama (Rwanda)	-	10500	-
Beurre	Beurre past.,salé 3% (Kenya)	16600	15600	-

Ces prix de détail au consommateur sont élevés et montrent que les marges sont importantes. Une "boule" de fromage Congo, d'environ 800 g est achetée par un des commerçants de la place à 5000 FBu et revendue à 8000 FBu soit avec une marge brute de 60 %. Le fromage de Muramvya est déclaré être vendu par la laiterie à 3500 FBu/ kg et il se retrouve au niveau du consommateur entre 6000 et 7000 FBu/kg soit avec une marge brute de 71 à 100 % ! Il y a certainement intérêt pour les laiteries de la zone du projet à ouvrir leur propre point de vente à Bujumbura pour récupérer une grosse partie de cette plus-value tout en diminuant aussi le prix de vente pour le rendre plus abordable à la population moins favorisée et ainsi augmenter les volumes vendus.

### 3.6.3. Les débouchés pour le bétail (embouche et boucherie)

Les éleveurs de la zone du projet disposent de trois types de bétail à vendre :

- du bétail local maigre
- du bétail local gras
- du bétail amélioré par croisement et vendu comme "génétique", mâle et femelle.

**Le bétail local gras** est vendu localement sur les marchés à bétail, commercialisé par les commerçants à bétail traditionnels et abattu à Bujumbura et dans les autres centres urbains.

**Le bétail amélioré génétiquement** pour la production laitière (croisement Montbéliard et autre) fait l'objet depuis quelques années d'un commerce très important car rémunérateur depuis l'arrêt des programmes d'insémination artificielle. Pour les néo-éleveurs périurbains qui veulent s'installer autour de Bujumbura, la seule possibilité est d'acquérir du bétail amélioré auprès des éleveurs ruraux qui en disposent.

**Le bétail maigre** intéresse, en plus faibles quantités, les centres d'embouche.

#### **Le centre d'embouche SOBEL.**

Il s'approvisionne auprès d'un fournisseur en bovins mâles "maigres" de 200 à 220 kg de poids vif, à des prix variables suivant les saisons, de 420 FBu le 10/03/2000 à plus de 460 en période difficile. Entre 15 et 20 animaux mâles sont achetés par semaine (soit entre 780 et 1040 animaux par an). Après une durée d'embouche de 7 à 9 mois, le bétail est abattu entre 350 et 450 kg de poids vif et valorisé directement dans la boucherie qui lui est liée.

Le bétail doit d'abord s'adapter à une nouvelle alimentation d'embouche et au début, le bétail sort sur les herbages voisins et revient dans les parcs à l'alimentation à l'auge. Ensuite il ne quitte plus les parcs d'embouche.

Après une phase d'adaptation de 3 semaines en moyenne (mais varie de 2 à 5 semaines) pendant laquelle le bétail perd du poids, et après avoir retrouvé son poids de départ, la croissance du bétail est élevée :

- les 60 jours (2 mois) après la phase d'adaptation, le gain moyen quotidien (GMQ) est de 1100 à 1350 grammes par jour
- les 122 jours (4 mois) après l'adaptation, le GMQ est de 885 g.
- les 183 j. (6 mois).....803 g.
- les 244 j.(8 mois) .....602 g
- les 273 j.(9 mois) .....494 g

Sur un échantillon au hasard de 36 bovins à des stades différents d'embouche, le GMQ moyen de la période post-adaptation est de 839 grammes.

L'alimentation est à base de drêches de brasserie et de repousses de *Tripsacum laxum* hachées et additionnées de mélasse de canne (sans la mélasse les animaux consomment mal la drêche et maigrissent).

Le traitement contre les tiques est assuré le jour de l'arrivée et ensuite une fois par mois seulement par passage au bain détiqueur (le bétail ne sortant pas au pâturage il ne se contamine pas et visiblement il ne porte pas de tiques). Le bétail est déparasité contre les vers gastro-intestinaux et la douve. En cas de suspicion de théilériose, le bétail est traité à l'oxytétracycline, le Butalex étant trop cher.

Avec ces mesures sanitaires, le taux de mortalité annuel est faible : 4,1 % par an en 1999 (26 mortalités pour une moyenne mensuelle de 630 bovins présents) et la dépense n'est que de 1206 FBU par bovin et par an (prophylaxie, traitements et acaricides compris) . En l'an 2000, qui semble une année à pathologie plus forte, sur les 8 premiers mois de l'année, la dépense est déjà de 2237 FBU par animal, ce qui reste tout de même très faible.

Le problème du Centre SOBEL est celui de la disponibilité en aliment à Bujumbura, notamment la mélasse sans laquelle la drèche est mal consommée. Pour avoir une certaine autonomie dans son alimentation et pouvoir fournir au bétail une ration de base d'assez bonne valeur, les cultures fourragères irriguées de *Trypsacum* sont très développées. En cas de diminution des quantités de complément disponibles (drèches, mélasse), le Centre déstocke du bétail.

Pour la poursuite de ses activités, le Centre d'embouche recherche des animaux maigres un peu plus lourds, de 220 à 300 kg. Si les éleveurs de la zone du projet sont suffisamment organisés pour fournir des animaux du format demandé, en respectant des engagements par contrat, le Centre peut devenir un débouché partiel pour leurs animaux mâles maigres (en Annexe 7, Fiche Technique d'Elevage Tropical N°4-1995 se trouve décrite la commercialisation du bétail menée par les groupements d'éleveurs du Burkina Faso depuis plusieurs années)

Le bétail gras local peut aussi, si les éleveurs sont organisés, approvisionner directement les boucheries par contrat, pour accroître la plus-value.

### 3.7. La gestion de la santé animale

#### 3.7.1. La lutte contre les tiques

Compte tenu de la présence des différentes espèces de tiques vectrices de la théilériose, de la cowdriose et des babésioses, maladies de première importance et qui sont toutes mortelles rapidement, la lutte contre les tiques est une nécessité. Le bétail laitier génétiquement amélioré par croisement avec des races importées d'Europe, est très sensible à ces maladies et les taux de mortalité élevés condamnent rapidement l'élevage sans lutte contre les tiques.

Les élevages visités autour de Bujumbura et de Gitega, ainsi que les entretiens avec les éleveurs des groupements, montrent que la lutte contre les tiques est un souci permanent.

Les pratiques rencontrées font appel à quatre systèmes différents : le bain détiqueur, la rampe de pulvérisation, le pulvérisateur à main, le "pour-on" (application dorsale).

##### 3.7.1.1. Le bain détiqueur

Il est utilisé par les privés, les groupements et les Communes.

Le réseau de bains détiqueurs (diptank ou dipping-tank)) est dense sur la zone du projet (carte page suivante). La liste des bains avec leur capacité est en Annexe 8.

La fréquentation annuelle des ouvrages est donnée dans le rapport annuel 1999 du projet Mugamba-Nord : 140 092 passages de gros bétail. Pour un cheptel de 75 000 bovins ceci représente une très faible moyenne de 2 passages par an et par bovin. A Mukike la fréquence est de 4 par an et de 6 à Bisoro.

■ Le Centre d'embouche SOBEL utilise le bain détiqueur une fois par mois pour tout son bétail. Compte tenu du fait que le bétail ne sort jamais au pâturage et que les parcs sont sans herbe, la contamination par les tiques est très faible et l'herbe qui pénètre dans les parcs provient de cultures irriguées qui ne sont pas parcourues par le bétail, donc elles aussi portant très peu ou pas de tiques. Ce sont ces conditions presque "hors sol" qui font que la fréquence d'un passage au bain par mois soit efficace.

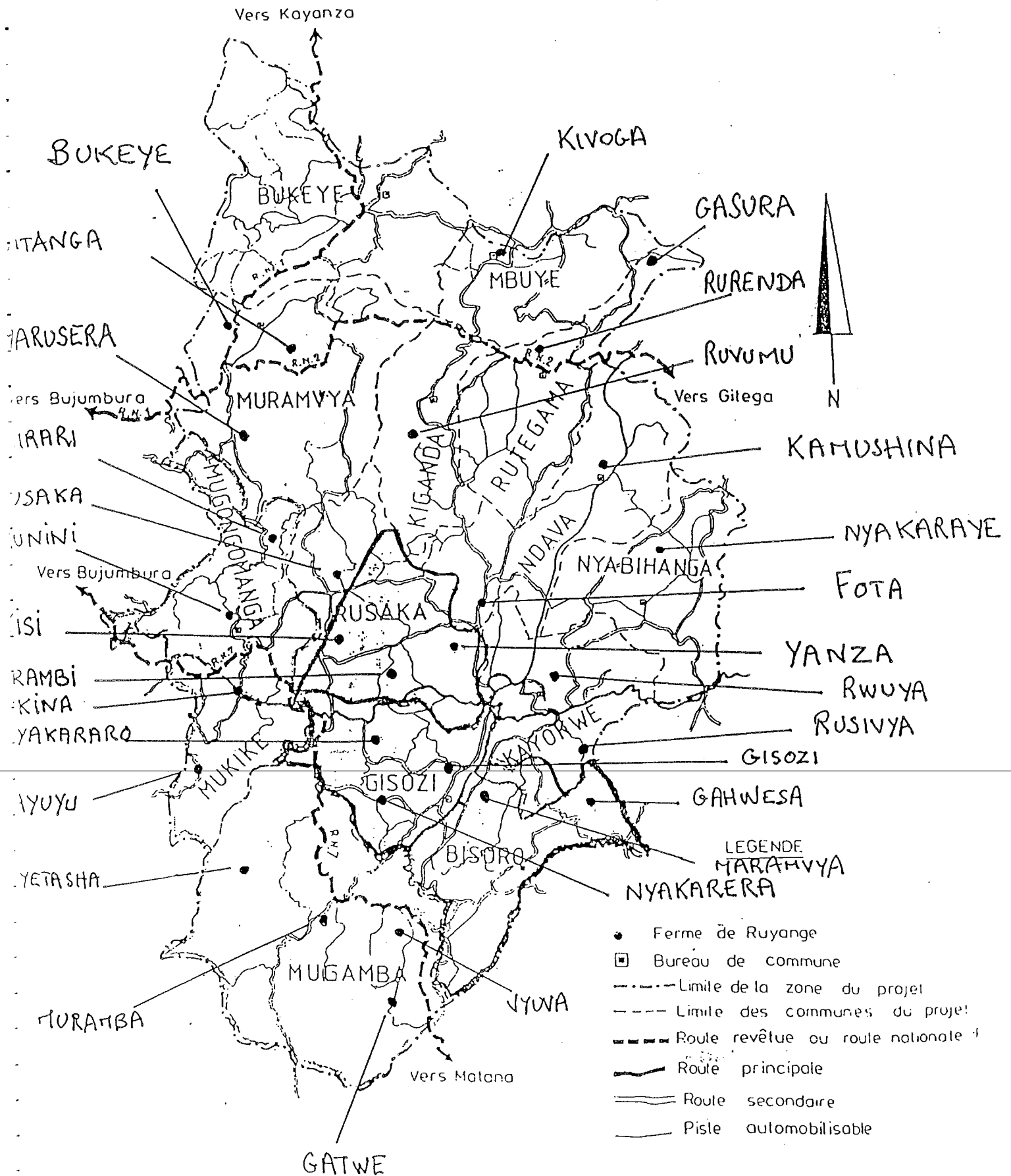
Avec un bain détiqueur de 12000 litres, le produit Supadip à 18600 FBu (concentration de remplissage 1/2200, concentration de réajustement 1/1000, vidange tous les 35000 passages) et une hypothèse de prélèvement par animal de 1,5 litres, le coût total d'un passage au bain détiqueur est de :

	Remplissage (capacité 12 m3)	+	1 passage (réajustement)	=	Coût total / 1 bain
	$\frac{5,45 \text{ l.} \times 18600 \text{ FBu}}{35\ 000}$	+	$\frac{1,5 \times 18600 \text{ FBu}}{1000}$	=	30,8 FBu
soit :	2,9 FBu	+	27,9 FBu	=	30,8 FBu

Le passage d'un animal au bain détiqueur de 12 m3 coûte donc 31 FBu et pour les 12 passages réalisés par an au Centre d'embouche SOBEL, le coût annuel n'est que de 370 FBu/animal/an.

Pour un bain classique de 20 000 litres le coût unitaire passe à 33 FBu / passage (remplissage 4,8 Fbu + 1 passage 27,9 = 32,7 FBu).

# EXE 6: LOCALISATION DES DIPPING-TANKS. DU MUGAMBA



Echelle 1/250 000 5 0 5 10 15 Km



### **Remarque sur la quantité de solution prélevée par un animal à chaque passage.**

Elle est fonction du gabarit de l'animal, du type de pelage mais surtout du temps d'égouttage et de l'état du système de récupération de l'excédent de solution au sortir du bain dans le couloir d'égouttage. Le bétail Nguni du Mozambique, de format et pelage semblable au bétail local, prélève environ 1,5 litres par bain. Les données de la littérature sont variables et il n'y a qu'un calcul précis par suivi qui peut permettre de dire avec un type de bétail donné quelle est la quantité prélevée.

Connaître ce chiffre est important et doit être comparé aux autres données de la littérature car il a une importance primordiale sur le coût du traitement à payer par l'éleveur. Par exemple au Mozambique, l'étude d'Austral (1998) base ses calculs sur une utilisation de 2,4 litres de solution par animal traité tandis que l'étude de Van Engelen est basée sur une utilisation de 2 litres par animal. L'étude de Christy (1986), celle-ci au Zaïre, sur un très important programme de lutte contre les tiques par bac acaricide retient une consommation moyenne de solution de 0,9 litres par animal et enregistre même des consommations de 0,6 à 0,75 sur certains bacs acaricides avec contrôle strict des animaux baignés et des quantités de solution utilisées. Il appartient au Projet dans les mois qui viennent de suivre très précisément un certain nombre de bacs acaricides pour confirmer un prélèvement moyen par animal qui servira de base de calcul dans les discussions avec les éleveurs.

**Les variations tiennent en partie au format du bétail mais aussi et surtout à la longueur du couloir d'égouttage et à l'état de ce couloir (s'assurer du bon fonctionnement du système de récupération par gravité de la solution en excédent) et au temps d'égouttage du bétail dans le couloir.** Au sortir du bain il ne faut pas laisser sortir directement le bétail du couloir mais au contraire en fermer l'issue pour que le bétail s'égoutte pendant au moins 5 minutes). Actuellement, il y a des bains détiqueurs où le bétail n'est pas stoppé dans le couloir d'égouttage mais sort directement dans les pâturages. Bien informés de tous ces petits problèmes techniques faciles à résoudre (circuit d'égouttage et temps d'égouttage approprié) et devant assumer le coût du traitement, il est très probable que les éleveurs cherchent à éviter les moindres gaspillages. Dans ces conditions, on peut retenir comme hypothèse pour les calculs, **une consommation de 1,5 litres de solution par animal et par traitement en attendant les résultats du suivi sur le bétail local.**

### **Incidence de l'égouttage sur le coût d' 1 passage d' 1 animal au bain détiqueur**

Par hypothèse nous avons retenu 1,5 litre de solution par animal et par passage

Pour un bain détiqueur de 20 m<sup>3</sup> et avec le même produit Supadip, si la consommation de solution par animal et par bain passe à :

- 2 litres, le coût du passage devient 42 FBu soit 27 % de plus qu'avec 1,5 l. (33 FBu)
- 2,5 l., le coût devient 51 FBu soit 55 % de plus.

Par contre si un bon égouttage permet de ramener la consommation de solution à 1 litre par animal, le coût est ramené à 24 FBu soit 27 % de moins.

☐ **Le bain détiqueur du groupement ASSELFO de Fota est géré par la Commune.** Le prix du passage au bain est fixé à 30 FBu/ bovin. La fréquentation a lieu essentiellement en saison des pluies (100 bovins par jour) comme dans bien d'autres bains, la pullulation des tiques ayant surtout lieu en saison des pluies. En saison sèche les passages tomberaient à 20 par jour. On peut estimer le rythme de passage à 20 par bovin et par an.

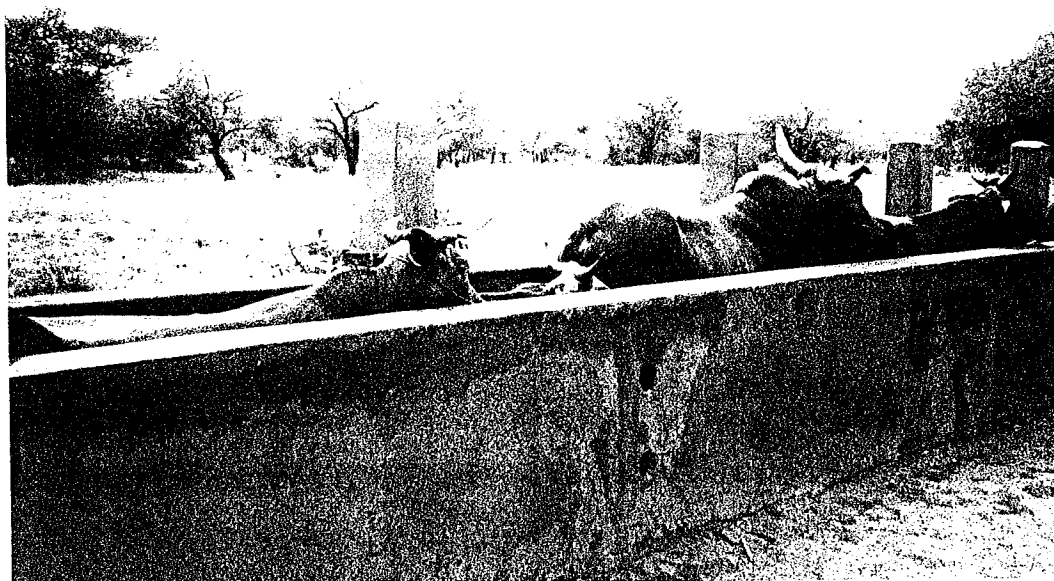


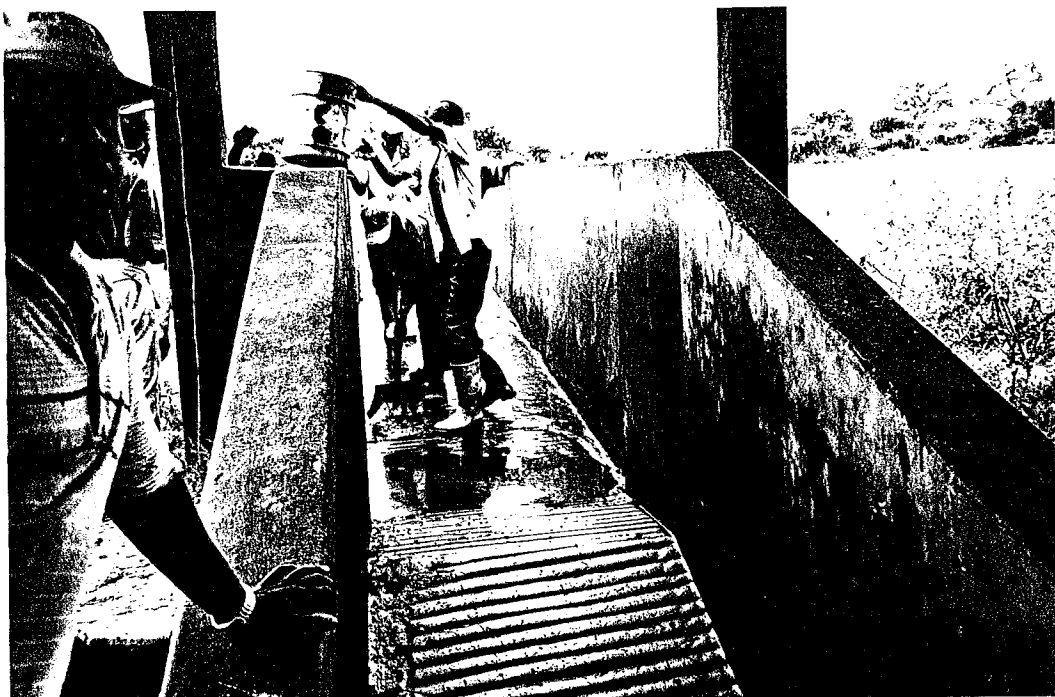
**Passer des centaines de bovins  
au bac acaricide**

**demande**

**une bonne organisation  
de la part des éleveurs.**

**Après une submersion complète dans la solution acaricide,  
le bétail doit séjourner plusieurs minutes dans le couloir d'égouttage.  
Un temps d'égouttage calculé et un bon système de récupération des excédents  
permet d'abaisser les coûts de traitements que doivent supporter les éleveurs.**





**L'organisation des éleveurs de Motaze permet de faire fonctionner correctement le bac acaricide. L'entretien est primordial :**

- une équipe nettoie minutieusement le système de récupération du couloir d'égouttage
- un éleveur retire les plus grosses impuretés de la solution acaricide



☐☐ **Le bain détiqueur de Mbuye.** En fonction depuis juillet 2000. Les éleveurs lui attribuent une capacité de 18860 litres et le remplissent avec 8 litres de produit Supadip. La liste des dipping-tanks calibrés donne pour cette Commune 2 baignoires, l'une de 18600 litres, l'autre de 19948 litres. Si le cubage réel est de 18600 litres, l'erreur est négligeable (1,4 %), si le cubage est de 19948, l'erreur passe à 6 %. Au remplissage du bain, la concentration recommandée est de 1/2200, soit pour 18860 litres, une quantité théorique de 8,6 litres de produit et non 8 litres, l'erreur est de 7,5 %. Si les erreurs se cumulent, la concentration du bain ne devient plus correcte et peut devenir dangereuse si les écarts sont plus forts. Le problème n'est pas spécifique au bain détiqueur de Mbuye mais concerne tous les baignoires. Les responsables de chaque bain (groupement, Commune...) doivent avoir une formation ou un recyclage pour éviter toute erreur de dosage, notamment entre les concentrations de remplissage et celles de réajustement), sans oublier qu'à chaque changement de produit (molécule, composition et dosage différent) la concentration change et est à recalculer.

### 3.7.1.2. Le pulvérisateur à main

Il est très utilisé pour son emploi aisé et non stressant, son coût peu élevé et il reste la solution incontournable là où les baignoires ou les rampes de pulvérisation ne sont pas en état de fonctionner. Nous n'avons pas eu d'informations sur les rampes de pulvérisation.

#### ☐☐ **Le groupement féminin de Télimbélé (Fota).**

Les femmes responsables achètent le Supadip au détail par 100 ml à 1600 FBu (ancien stock). Elles disposent d'un pulvérisateur de 15 litres et connaissent parfaitement le dosage nécessaire (1/2200) soit 7 cc pour 15 litres d'eau. Elles utilisent systématiquement 2 pulvérisateurs, soit 30 litres de solution pour traiter les 11 bovins du groupement, la dose employée est donc de 2,7 l./bov/traitement. Au coût actuel de 18600 FBu le litre de Supadip, **le coût du traitement par pulvérisation manuelle est de 24 FBu par bovin.** Dans ce groupement qui dispose de 4 femelles Ankolé et 1 demi-sang Montbéliard, le rythme de traitement est de 1 fois par semaine pendant les 4 mois de saison sèche (16 traitements) et 2 fois par semaine pendant les 8 mois de saison des pluies ( 64 traitements), soit un total de 80 traitements par bovin et par an. **Le coût du traitement annuel est de 1920 FBu /animal/an.**

#### ☐☐ **Les éleveurs privés de Gitega**

Un éleveur de Gitega ville mène en stabulation des laitières de race Frisonne (7/8 par insémination, 13 bovins dont 5 laitières produisant 39 litres) et utilise un pulvérisateur de 8 litres pour 3 bovins c'est à dire la même dose que le groupement précédent. La périodicité est de 2 traitements par semaine. Si ce rythme est maintenu toute l'année (104 pulvérisations par animal), **le coût du traitement annuel est de 2496 FBu / animal / an.**

Un second éleveur aux alentours de Gitega mène en stabulation 15 laitières Frisonnes pures et d'autres croisements divers (39 avec les veaux , jeunes et mâles), conjointement à 7 Ankolé qui sortent au pâturage. La lutte contre les tiques est assurée au pulvérisateur manuel par des bouviers, en utilisant du Supadip en deux traitements par semaine. On constate qu'il y a des tiques sur le bétail Ankolé qui sort au pâturage mais on n'en distingue pas, à priori, sur

le troupeau croisé. Cependant la mortalité est élevée : 2 vaches laitières Frisonnes pur-sang et 2 taurillons pur-sang et 7/8, entraînant un taux de mortalité lié aux tiques de 10,2 % ce qui est très élevé au niveau global et représente une perte financière énorme. Pour un type d'élevage laitier intensif similaire à partir de bétail européen, un éleveur de Bujumbura avec d'autres pratiques de lutte contre les tiques n'enregistre que des taux de mortalité de 1,3 à 3 % (paragraphe 4.1.3). Les mortalités sont imputées à la coudriose, transmise par une espèce de tique, mais sans certitude et on ne peut écarter les babésioses ou la theilériose. De toute manière on reste dans une pathologie liée à la présence de tiques alors que la protection est en principe permanente, ce qui pose un problème sérieux.

Les tiques peuvent être introduites à la stabulation par la présence au sein du même élevage des Ankolé qui sortent au pâturage et reviennent infestés et par l'apport journalier des coupes d'herbe *Tripsacum* qui peut contenir des tiques. Pour qu'un tel traitement annuel soit peu efficace il faut admettre une des deux éventualités suivantes :

- que la pulvérisation ait été mal faite par les bouviers (mauvais dosage, litrage trop faible par animal), et pour cela un contrôle par le propriétaire puis une formation des bouviers devraient résoudre le problème.
- que les tiques aient acquis une résistance à la molécule du Supadip (chlorfenvinphos). Il faut en effet noter que la même molécule est importée par le Service de L'Elevage depuis plus de 10 ans et pour tout le pays (5 500 litres par an) et que le phénomène de résistance a bien pu se développer. Des test de résistance des tiques devraient être lancés et s'ils s'avéraient positifs, il faudrait sans doute envisager de casser le cycle en changeant de molécule au moins quelques années avec un produit si possible d'un prix comparable, ce qui est difficile à trouver.

### 3.7.1.3. L'application dorsale d'acaricide "pour on"

Cette méthode plus récente que les précédentes est efficace et pratique, moins stressante pour le bétail, d'une rémanence de 15 à 30 jours suivant les produits mais est très onéreuse. Elle est finalement réservée à quelques exploitations laitières performantes, pour protéger complètement des tiques un cheptel laitier croisé ou en race pure européenne.

☒ Un éleveur laitier installé au nord de Bujumbura dispose de 155 bovins de race Frisonne au départ puis Brune Suisse depuis 88, en race pure et croisés. La protection du cheptel contre les tiques est totale, sur tout le troupeau et toute l'année avec des applications de Bayticol "pour on" tous les 15 jours. Toutes catégories de bétail confondues (adultes, jeunes, veaux) la dose moyenne utilisée pour une application est de 32,2 ml/ bovin ce qui, avec le Bayticol à 31 500 FBu le litre, porte le coût d'un **traitement unitaire à 1014 FBu**, soit pour 24 traitements annuels, une somme de **24 336 FBu / bovin / an**.

Avec cette pratique, alliée au déparasitage interne systématique, le taux de mortalité des veaux est extrêmement faible, déclaré à 1 ou 2 % par an. S'il n'y a pas de rupture de stock de Bayticol, il n'y a qu'environ 15 bêtes par an (+/- 10 % de l'effectif) qui ont un problème pathologique ou autre occasionnant un traitement aux antibiotiques ou antitheilériers (Butalex) et entraînant une mortalité finale de 2 à 4 bêtes soit 1,3 à 3 % par an.

### 3.7.1.4. Synthèse des pratiques et des coûts de la lutte contre les tiques

**Tableau 7. Synthèse des pratiques et des coûts de la lutte contre les tiques (en FBu)**

	DIP SOBEL Supadip	DIP GV/ Com. Supadip	DIP Steladone	PULV. Télim. Supadip	PULV. Gitega Supadip	"Pour on" Bujumbura Bayticol
Coût unitaire	30,8	33	120	24	24	1014
nb trait. / an	12	?	?	80	104	24
Coût/ bov./an	370	?	?	1920	2496	24 336

Supadip : 18600 FBu/l.; remplissage 1/2200; réajustement 1/1000, utilisation : 1,5 l.

Steladone : 22000 FBu/l.; remplissage : 1/600; réajustement 1/333; utilisation : 1,5 l.

Ce tableau synthétique fait apparaître d'énormes différences entre les pratiques et entre les coûts de la lutte contre les tiques. Des inconnues demeurent :

- suivant les races élevées et suivant les zones, quel traitement stratégique adopter? (lutte ciblée sur quelques mois au lieu de toute l'année, en fonction des différents cycles de vie des différentes espèces de tiques).
- quel rythme de traitements faut-il préconiser pour développer une résistance naturelle chez les uns et pour protéger les autres ? pour les Ankolé, pour les croisés ?
- pour des élevages mixtes, la séparation pratique est-elle possible ?
- des résistances sont-elles réellement apparues ? par quel produit remplacer ?
- quelle complémentarité trouver entre la lutte contre les tiques et l'immunisation de certaines catégories d'animaux (en relançant la fabrication du stabilat) ?
- le Supadip est bon marché parce qu'il est acheté en gros par la Direction de l'Elevage (5500 litres par an), comment les groupements du projet et des autres régions du pays peuvent-ils prendre le relais de la DGE qui cherche à se désengager, pour conserver cet avantage indéniable des achats groupés ?

Le projet doit, en collaboration avec la Direction générale de l'Elevage et éventuellement la recherche, aider à trouver des réponses à ces questions pour orienter les différents types d'éleveurs ainsi que les groupements.

### 3.7.2. L'approche des coûts de la santé animale

Les dépenses engagées lors des traitements rendus possibles par la présence des pharmacies de groupement, sont un élément important pour quantifier l'impact des groupements sur le développement de l'élevage. L'évaluation des dépenses de santé permet d'estimer les besoins annuels de la zone du projet, le chiffre d'affaires et le potentiel de négociation de ces groupements avec les importateurs. A partir des bénéfices à en attendre pour les caisses des groupements, l'autonomie et le développement de ces groupements peuvent être mieux évalués.

Dans la stratégie de privatisation de la santé animale, les groupements sont les structures qui permettent de rapprocher les produits vétérinaires des animaux malades et la

formation des adhérents à la santé animale de base est le moyen de prévenir ou de traiter correctement les maladies pour l'amélioration des revenus des producteurs.

Les entretiens avec les éleveurs et avec les groupements nous ont permis d'avoir parfois des informations assez précises pour approcher les pratiques individuelles des élevages traditionnels ou intensifs.

### **3.7.2.1. La santé animale dans les groupements et chez les particuliers**

#### **La pharmacie du groupement ASSELO de Fota**

Le chiffre d'affaires de cette pharmacie est de 871 300 FBu sur 8,5 mois soit 1 230 000 FBu sur une année (détail par produit en Annexe 3). Le cheptel bovin qui est estimé présent sur le "bassin" desservi par la pharmacie ( et pas seulement possédé par les membres du GV) est d'environ 780 bovins Ankolé et une dizaine de croisés Montbéliard. La dépense annuelle moyenne en produits vétérinaires (hors acaricide) peut être estimée à **1575 FBu / bovin / an** pour un type d'élevage traditionnel avec la race locale Ankolé. La dépense aurait sans doute été plus élevée mais le groupement a eu de nombreuses ruptures de stock. On ignore le montant des dépenses qui ont pu être engagées directement par les éleveurs en achetant des produits auprès des techniciens, des commerçants, sur le marché parallèle... La dépense annoncée est donc un minimum.

Le passage au bain détiqueur communal semble se faire à un rythme de 20 traitements par bovin et par an d'un prix unitaire de 30 FBu par passage, fixé par la commune. La dépense en acaricide peut être estimée à **600 FBu /bovin /an**.

**Le coût de la santé animale est de 2175 FBu /bovin /an** au niveau de l'ensemble de la zone.

#### **La pharmacie du groupement ASSEMU de Bisoro**

Le chiffre d'affaires de cette pharmacie est de 1 239 000 FBu (hors acaricide) sur une année. Le cheptel bovin qui est estimé présent sur le "bassin" desservi par la pharmacie est d'environ 800 bovins. La dépense annuelle moyenne en produits vétérinaires (hors acaricide) peut être estimée à **1548 FBu / bovin /an**. Cette dépense est presque identique à celle relevée dans le groupement précédent. Dans le cas également de ce groupement, la dépense aurait sans doute été supérieure si le groupement n'avait pas été en rupture totale de stock (détail des ventes par produit en Annexe 3).

Le chiffre d'affaires en acaricide a été de 100 000 FBu et a essentiellement été utilisé en pulvérisation pour les 125 bovins des membres du groupement. En réalité, le bétail des membres est régulièrement déparasité une fois par semaine pendant les 8 mois humides pendant lesquels les tiques sont abondantes (soit 32 traitements) et une fois tous les 15 jours pendant la période sèche de 4 mois (8 traitements), soit un total de 40 traitements. Nous avons vu que le coût d'un traitement au Supadip par pulvérisation est de 24 FBu, la dépense en acaricide pour les membres du groupement s'élève donc à **960 FBu / bovin / an**.

**Le coût de la santé animale est de 2508 FBu /bovin /an** et concerne plus particulièrement les membres du groupement.

### **L'élevage laitier du groupement féminin de Télimbélé**

Pour les 11 bovins dont 5 femelles laitières de race Ankolé, les femmes déclarent appliquer un programme strict de déparasitage interne tous les trois mois, ce qui engendre une dépense moyenne de **4000 FBu /bovin /an**.

Par ailleurs le programme de lutte contre les tiques au pulvérisateur a déjà été évoqué et est d'un coût de **1920 FBu /bovin /an** pour 40 traitements par an.

**Le coût de la santé animale est de 5920 FBu/bovin /an** et ne concerne que cet élevage de groupement et non la zone complète.

### **Eleveur mixte de bovins croisés Montbéliard et d'Ankolé purs à Bisoro**

L'éleveur pratique à juste titre un déparasitage systématique des veaux 20 jours après la naissance puis profite de la présence d'un encadreur d'élevage pour faire faire (gratuitement) un examen coproscopique de tout son cheptel (9 bovins) tous les trois mois et ne traite que les animaux trouvés positifs, soit 2 ou 3 par an. La dépense moyenne est de **516 FBu / bovin /an**.

La lutte contre les tiques est systématique et effectuée au pulvérisateur pour 50 FBu par tête une fois par semaine toute l'année, soit **2600 FBu /bovin /an**.

**Le coût de la santé animale est de 3116 FBu /bovin /an** dans le cas particulier d'un suivi poussé (et gratuit) d'un laboratoire, ce qui réduit les traitements au minimum en supprimant tous les déparasitages systématiques très onéreux.

### **Le ranch d'embouche SOBEL**

La dépense totale du poste santé animale du ranch est variable suivant les années, en fonction de la pathologie rencontrée qui est variable d'une année sur l'autre. Elle varie de 1206 FBu en 1999 à une estimation de 3355 FBu /bovin /an en 2000. La dépense pour la lutte contre les tiques par bain détiqueur est fixe et déjà estimée à **370 FBu /bovin/an**. Les dépenses en produits vétérinaires pour la santé animale, en dehors de la lutte contre les tiques, sont donc estimée suivant les années entre **836 et 2985 FBu /bovin /an**.

**Le coût global de la santé animale est compris entre 1206 et 3355 FBu /bovin /an** ce qui est très faible et le taux de mortalité est également faible 4,1 % en 1999. Ces résultats sont le reflet du type d'élevage et des pratiques : embouche de bétail mâle jeune à adulte en très bon état donc résistant (pas de veaux ou de reproductrices qui sont les classes les plus sensibles), déparasitage interne à l'arrivée, peu ou pas de risque d'infestation par les tiques (stabulation en parcs sur sol nu, pas de sortie au pâturage sauf pendant la période d'adaptation à l'alimentation), bain acaricide mensuel, traitement des éventuels cas de Theilériose aux Oxytétracyclines et non au Butalex jugé trop onéreux.

### **Un élevage laitier avec races européennes à Bujumbura**

Les dépenses de santé animales sont constituées :

- d'un déparasitage interne systématique 4 fois par an au Nilzan (soit en moyenne 2890 FBu /bovin/an),



- d'un traitement contre la theilériose (associant Butalex et Oxytétracycline 5%, soit 26125 FBU par traitement pour un animal) sur environ 10% du cheptel chaque année, soit une dépense moyenne de 2538 FBU /bovin /an.

dépense moyenne par bovin et par an :

- Nilzan	2890 Fbu
- Butalex	2238
- Oxytetra	300
- divers	100
Total.....	5528 FBU/bovin /an

Sur ce même élevage, la dépense en acaricide (pour on) est de **24 336 FBU /bovin /an**.

**Le coût total de la santé animale est de 29864 FBU /bovin /an** pour cet élevage laitier intensif. Ce coût est élevé mais il permet de n'enregistrer qu'un taux de mortalité très faible, déclaré inférieur à 3 % par an.

### 3.7.2.2. Synthèse du coût de la santé animale

Le tableau suivant regroupe les différents cas étudiés pour illustrer la variabilité des situations.

**Tableau 8. Synthèse des coûts de la santé animale pour diverses situations d'élevage (en FBU /bovin /an)**

	Ranch embouche SOBEL	Elev. Bisoro	GV ASSELFO	GV ASSEMU	elev.lait Télimbélé (Ankolé)	elev.lait Bujumb. (importé)
<b>médicaments</b> de 836 à 2985		516	1575	1548	4000	5528
<b>acaricide</b>	370	2600	600	960	1920	24336
- type	dip	pulv.	dip	pulv.	pulv.	pour on
- nb / an	12	50	20	40	80	24
<b>Total</b>	<b>de 1206 à 3355</b>	<b>3116</b>	<b>2175</b>	<b>2508</b>	<b>5920</b>	<b>29864</b>

☐☐ On constate une très forte variation dans les coûts de la santé animale puisque la dépense varie dans la proportion de 1 à 25 quand on passe de l'élevage le moins sensible, l'embouche de mâles Ankolé, à l'élevage le plus sensible, l'élevage laitier en race pure européenne.

Les élevages du projet sont intermédiaires entre ces deux types de production. Ils sont actuellement basés sur des élevages Ankolé mais visent à se développer en croisés ou en races pure à partir de races européennes (notamment la race Montbéliarde). Les conditions de santé dans lesquelles les éleveurs mettront ces nouveaux élevages seront déterminantes pour la survie de leur exploitation et la rentabilité de leur élevage. Les groupements, par le fonctionnement correct de leurs pharmacies vétérinaires et par la formation et la vulgarisation

qu'ils pourront assurer, peuvent jouer un rôle déterminant pour atteindre un bon niveau sanitaire. Un élevage amélioré basé sur du bétail croisé devient plus productif mais aussi plus fragile et demande des pratiques sanitaires améliorées.

Une enquête approfondie sur un échantillon d'élevages de la région doit aboutir à une vision plus claire des pratiques en santé animale avec les coûts mais aussi en parallèle les résultats obtenus en taux de mortalité et les performances atteintes en production de viande ou de lait afin d'approcher la rentabilité du système d'élevage de l'exploitation. Il n'est pas dit que le système de soins le plus coûteux soit le plus rentable.

□□ Les dépenses de santé calculées sur l'ensemble des éleveurs s'approvisionnant aux groupements ASSELFO et ASSEMU sont très proches, 2175 contre 2508 FBu. Il faudrait une enquête qui fasse le même travail de collecte de données sur les 16 groupements d'approvisionnement en produits vétérinaires (chiffre d'affaires annuel du groupement, cheptel total supposé traité par les produits constituant ce chiffre d'affaires...) pour cerner précisément la dépense détaillée en santé animale. L'analyse de ces dépenses permettrait de mieux orienter la vulgarisation, corriger des erreurs, mettre en place des thèmes techniques à promouvoir, orienter la formation.

La dépense moyenne trouvée dans ces deux groupements cache sans doute de profondes disparités entre des éleveurs qui protègent ou traitent très peu et ont des taux de mortalité importants et des éleveurs qui protègent mieux leurs élevage que la moyenne.

Il est certain que les villages qui ne disposent pas de pharmacie de groupement doivent enregistrer des mortalités importantes compte tenu de la pression pathologique sévère qui pèse sur les élevages, notamment les maladies à tiques. Ces élevages sans groupement sont la grande majorité. Les éleveurs de ces zones ne restent pas sans traiter leur bétail mais ne disposant pas des produits immédiatement à proximité et étant moins touchés par les sensibilisations menées par les techniciens auprès des groupements, ils auront recours à des produits traditionnels ou des produits périmés issus du marché parallèle avec de faibles chances de sauver leur bétail. Une enquête de base auprès d'éleveurs hors zone groupements permettrait de mieux connaître la situation et par la suite de quantifier l'amélioration apportée par le groupement sur au moins deux critères, le taux de mortalité et la dépense en santé animale, avant et après la mise en place de la pharmacie du groupement.

### 3.8. Les demandes des éleveurs

□□ La première demande formulée est celle de la remise en route du programme d'**insémination artificielle (IA)**. Les éleveurs de la zone ont été initiés depuis plusieurs années à l'amélioration de la production laitière par l'amélioration génétique (croisement avec des races laitières européennes) mais les événements ont gravement perturbé le système mis en place, tant au niveau des approvisionnements en compléments alimentaires nécessaires qu'en écoulement de la production laitière. Devant une collecte du lait plus difficile ou supprimée, les éleveurs ont vendu en grande partie leur appareil reproducteur sous la forme de bétail génétiquement amélioré, souvent à un très bon prix, au profit des élevages péri-urbains de Bujumbura qui avaient moins de problèmes d'approvisionnement en compléments et qui disposaient d'un marché rémunérateur sur place. Le programme de diffusion du matériel génétique qui devait toucher les éleveurs des collines voisines s'est transformé en un transfert de génétique améliorée du monde rural vers le monde de néo-éleveurs péri-urbains.

☐☐ La deuxième demande concerne les groupements :

- **appui aux groupements** pour qu'ils fonctionnent, c'est à dire pour qu'ils remplissent leurs fonctions d'approvisionnement et de services.
- augmentation de leur nombre pour **renforcer le "maillage"** de la mise à disposition des intrants.

☐☐ La troisième demande concerne **les débouchés pour le lait** : redynamisation des laiteries existantes et création de nouvelles laiteries.

☐☐ La dernière demande concerne **le conseil en alimentation et santé animale**. Les éleveurs sont conscients que la génétique n'est pas la seule condition d'une meilleure production. Ils sont aussi conscients que les dangers sont plus grands avec du bétail plus fragile. Ils veulent donc des conseils pour le rationnement des animaux afin qu'ils produisent au maximum de leur potentiel. Ils souhaitent que s'organise la santé animale autour de la pharmacie du groupement et du bain détiqueur ou du pulvérisateur, avec des conseils également dans ce domaine.

L'étude rapide de la filière animale, depuis l'amont avec les approvisionnements en intrants, jusqu'à l'aval avec les débouchés des produits laitiers et du bétail, en passant par les groupements, les laiteries et les éleveurs qui sont au cœur de cette filière, nous a permis d'identifier quelques problèmes qui doivent faire l'objet de propositions pour aider à les résoudre.

---

## IV. PROPOSITIONS

### 4.1. Les groupements d'approvisionnement, de production-vente, de services

#### 4.1.1. Etablir un état des lieux des différents groupements

A partir des premiers résultats de cette mission basés sur des entretiens avec quelques groupements d'éleveurs, on peut bâtir un questionnaire d'enquête qui permette de cerner les différentes facettes des groupements. Cette enquête, qui devait être réalisée de manière exhaustive auprès des 30 groupements de la zone lors du stage de M. Lacroix, doit être réalisée par les cadres du projet pour faire l'état des lieux des différents groupements. Le questionnaire est en Annexe 9.

Pour chaque groupement, on doit pouvoir connaître :

- les différentes activités qu'il mène, en approvisionnement, en services ...
- officialisation des statuts, existence d'un règlement intérieur
- adhésions, périodicité des réunions et participation des membres, thèmes abordés...
- chiffre d'affaires réalisé, rentabilité des différentes activités, marge brute et nette
- état du fonds de roulement et ses composantes en caisse et banque, valeur des stocks et éventuellement montant des débiteurs; indicateurs de fonctionnement.
- documents de gestion disponible, tenue à jour, niveau de maîtrise de la gestion par quels membres du bureau...
- problèmes rencontrés, solutions envisagées par les membres

A partir des résultats de cette enquête, le projet pourra bâtir un programme de redynamisation des groupements : analyse avec les membres des groupements de leur situation, mesures à prendre par les assemblées générales pour redynamiser le groupement, appuis du projet en formation (gestion...) et/ou financements (soutien aux fonds de roulement...)

Il s'agit de programmer avec les responsables des groupements, les assemblées générales des 30 groupements en vue de trouver les partenaires du projet pour la relance des activités. Ces assemblées générales doivent être précédées de réunions plus restreintes des bureaux des groupements pour aborder tous les problèmes et clarifier déjà des situations qui devront toutes être "transparentes" lors des assemblées générales.

#### 4.1.2. Officialiser les Groupements

La tournée d'état des lieux doit être l'occasion d'aborder cet aspect de la reconnaissance des groupements. Sans statut légal il est difficile d'exister. Une animation particulière doit faire réfléchir les membres des groupements à cet aspect de la vie de leur groupement et leur montrer les conséquences pour les étapes ultérieures, quand la réunion des groupements en Union ou Fédération demandera qu'ils existent pour bénéficier d'appuis financiers éventuels, garantir la caution solidaire, passer des contrats avec des organismes, des partenaires...

Le Code des Sociétés donne les statuts des "sociétés coopératives" reconnues par la loi de 1996 (Annexe 4). Le projet doit appuyer les démarches des groupements pour leur officialisation.

Pour le bon fonctionnement interne des groupements, chacun d'eux peut rédiger son règlement intérieur fixant ses règles propres et qui sert de référence entre les membres.

### **4.1.3. Optimiser le nombre et la répartition des groupements**

Tant pour répondre aux souhaits des éleveurs de voir se développer les groupements que par souci d'une bonne couverture de la zone du projet, le "maillage" des groupements doit être optimisé en direction des Provinces de Murumuran et surtout des deux communes de Bujumbura. De nouveaux groupements doivent être créés dans ces zones afin de diffuser les intrants équitablement ainsi que la vulgarisation et l'accès aux débouchés pour leurs produits.

Pour donner aux trois provinces la même densité de groupements, sur la base actuelle d'un groupement pour 3200 bovins dans la province de Mwaro, il faudrait créer 2 groupements supplémentaires dans la province de Muramvya et 5 dans les deux communes de la province de Bujumbura. Ensuite la densité de groupements peut augmenter si les éleveurs des différentes communes le souhaitent.

### **4.1.4. Former et recycler en gestion, en santé animale et en alimentation du bétail**

#### **Rendre la gestion opérationnelle dans les groupements :**

Nous avons constaté que les niveaux de maîtrise de la gestion n'étaient pas identiques d'un groupement à un autre. Il s'agit pour le projet de donner à chaque groupement les moyens de maîtriser sa gestion. A partir de l'état des lieux qui doit être fait, un minimum de formation complémentaire en comptabilité-gestion, ciblée sur certains groupements, doit leur donner une réelle autonomie dans la gestion de leurs affaires et leur permettre de se servir de cette gestion comme outil de pilotage (calcul de marge...) et de prévision.

#### **Confirmer la formation en santé animale des responsables de pharmacie :**

La formation en santé animale a été faite par les techniciens du projet et des documents pédagogiques ont été placés dans chaque groupement. Le responsable de la pharmacie doit pouvoir aider l'éleveur dans les diagnostics simples, conseiller dans l'utilisation des produits qu'il achète et orienter vers le technicien vétérinaire en cas de besoin.

Le pharmacien doit acquérir ces compétences en santé animale et pouvoir s'appuyer sur des documents pédagogiques illustrés pour pouvoir s'y référer et aussi pour expliquer aux éleveurs. Le recyclage permet de remettre les pharmaciens à niveau et de leur apprendre à utiliser les nouveaux produits qui sont sortis sur le marché depuis la dernière formation. En Annexe 7, la Fiche Technique d'Elevage Tropical n° 4-1995 traite de la formation des auxiliaires et des éleveurs à la santé animale de base, pages 17 à 23.

#### **Renforcer la formation en alimentation du bétail (rationnement)**

Pour tout le bétail laitier et spécialement pour le bétail laitier croisé, l'utilisation d'une ration alimentaire équilibrée est à la base d'une bonne production laitière. L'approvisionnement en compléments par les groupements n'est que la première étape de l'alimentation. L'étape suivante est l'utilisation rationnelle et rentable de ce complément. Pour être compétitifs et accroître leurs marges, les éleveurs de la zone du projet doivent utiliser rationnellement ces compléments rares et chers et qui supportent en plus des frais de transport par rapport à leurs concurrents que sont les producteurs laitiers de Bujumbura. Les élevages ruraux possèdent un avantage certain sur les élevages citadins, c'est l'accès aux ressources alimentaires pastorales et à celles de l'exploitation agricole (résidus et cultures fourragères) tandis que les élevages citadins sont contraints de baser l'alimentation de leur bétail sur des



Un bétail amélioré dont le potentiel génétique ne peut s'extérioriser que si le niveau d'alimentation couvre tous les besoins... ce qui n'est pas le cas dans cette exploitation



Avec une alimentation à base d'ensilage de maïs, de Pennisetum, de paille de riz, de cultures fourragères et de concentré  
la production laitière est importante ...et se vend bien à 450 FBu / litre

cultures fourragères mais aussi de plus en plus sur ces sous-produits agro-industriels rares et chers. Les élevages ruraux doivent pouvoir produire des produits laitiers à un coût de production inférieur à celui des élevages péri-urbains. Pour cela, **les compléments ne doivent rester que des compléments de rations basées au maximum sur les productions et sous-produits locaux**. La formation en rationnement du bétail doit aboutir à produire un lait pas cher qui rapporte une marge importante à l'éleveur.

Pour les élevages laitiers de la zone du projet et les laiteries qui leur sont liées, il s'agit à la fois :

- de faire de la marge et pour cela d'abaisser au maximum les coûts de santé et d'alimentation, tout en restant compatible avec un bon niveau de protection et de production.
- de ne pas avoir un prix de vente du lait trop élevé pour pouvoir le vendre frais ou transformé à Bujumbura aux industries et commerces mais aussi au plus grand nombre de consommateurs possible, sur place autour du lieu de production et à Bujumbura ou Gitega. Les produits laitiers ne doivent pas rester un produit limité à une certaine couche de la population mais au contraire pénétrer le plus loin possible dans la masse de la population pour satisfaire la demande croissante, aider à la satisfaction des besoins nutritionnels du plus grand nombre et constituer un débouché pour les productions rurales.

#### 4.1.5. La gestion technico-économique des bains détiqeurs

La prise en charge des bains détiqeurs est réalisée par quelques groupements. Pour parvenir à gérer techniquement le bain détiqueur et récupérer les coûts, une bonne organisation est nécessaire :

- disposer d'une commission au sein du groupement qui se charge de cette activité
- disposer du produit et calculer le coût rendu au bain détiqueur du groupement : prix d'achat, frais de transport, rémunération éventuelle autre, dépenses petit matériel...
- prévoir pour la bonne gestion du fonds de roulement acaricide : date de péremption, marge à prévoir pour croissance du fonds de roulement, entretien, perte, casse, vol, inflation à couvrir...
- déterminer le coût / traitement /bovin
- décider du mode de paiement : par animal et par passage, par troupeau, par mois...
- organiser techniquement les différentes phases : cubage définitif du bain, approvisionnement en eau, dosage pour remplissage, dosage de réajustement et fréquence, calcul du volume de réajustement, vidange périodique et fréquence ou faisabilité d'un dosage au laboratoire du titre de la solution pour calcul réajustement, surveillance du système de récupération du couloir d'égouttage, nettoyage... une formation technique doit être donnée aux responsables pour éviter toute utilisation qui pourrait s'avérer dangereuse pour le bétail (surdosage ou sous-dosage).
- gérer les recettes et les dépenses, c'est à dire former les responsables de la commission à la gestion
- contrôler par le groupement

Les éleveurs doivent bien comprendre que le prix qu'ils payent est fonction :

- de la fréquence de vidange du bain, donc de l'entretien et du nettoyage pour éviter au maximum les salissures, l'entrée fortuite d'eau de pluie... chaque vidange d'un bain de 20 m<sup>3</sup> coûtant 9 litres de Supadip à 18600 FBu soit 167 400 FBu

- de la quantité de solution emportée par le bétail à chaque bain, ceci étant lié au bon fonctionnement ou non du système de récupération de la solution dans le couloir et au temps minimum d'égouttage à respecter après le bain. Le suivi par les techniciens d'élevage de quelques bains sur une période de quelques mois doit permettre de déterminer (ou confirmer) quelle est la quantité moyenne de produit emportée par bain (calculs faits sur l'hypothèse de 1,5 litre).

## 4.2. Structurer les Groupements en Unions de Groupements

### 4.2.1. Regrouper les commandes

Le premier constat est l'absence d'achats en gros de la part des groupements. Chaque groupement vient individuellement effectuer ses achats de produits vétérinaires ou d'aliment bétail. Compte tenu de leur faible pouvoir d'achat individuel, ils ne sont jamais en mesure de négocier des remises pour achats en gros et leurs frais de transports et déplacement sont considérablement accrus.

Si les 30 groupements du projet réalisent chacun un chiffre d'affaires de 800 000 FBU par an, nécessitant 5 déplacements sur Bujumbura, soit au total 150 déplacements individuels pour un chiffre d'affaires de 24 millions, une seule Union peut effectuer 5 approvisionnements groupés de presque 5 millions chacun, lui permettant de négocier des prix de gros avantageux, tout en diminuant les frais de transport et de déplacement.

Les produits qui sont concernés par ces achats groupés, sont les produits vétérinaires et les aliments du bétail.

### 4.2.2. Constituer les Unions

Après une phase de sensibilisation individuelle des groupements à la perspective de mettre en place une ou des unions avec les raisons qui y poussent, le projet doit **organiser des rencontres inter-groupements**. Les éleveurs des comités partagent leurs expériences, leurs difficultés et leurs réussites et débattent de la perspective d'une union. Ces concertations de groupements par province doivent aboutir à la mise en place d'une ou plusieurs Unions, au choix de leur localisation, à la mobilisation d'assemblées générales constitutives, à l'établissement de statuts et de règlements intérieurs, à l'élection de bureaux.

La constitution d'un capital n'est pas une obligation, l'Union peut réellement regrouper les commandes des groupements et les montants correspondants, lors des achats groupés. Cette solution peut être satisfaisante dans un premier temps mais en fait, si la fonction première d'une union est d'approvisionner ses membres au prix de gros, elle veut également disposer de stocks pour satisfaire les demandes de ses membres.

Cette double capacité (négociation et stock) peut être obtenue par un fonds de roulement relativement minime, environ 2 millions, pour les produits vétérinaires et l'aliment bétail.

La contribution des groupements peut se faire par une cotisation spéciale de leur part pour participer au capital et également par la construction ou l'aménagement d'un dépôt de l'Union. **Les groupements doivent avoir financé totalement ou partiellement leur Union**



**et leur Dépôt afin de se les "approprier".** Le projet peut aider à la constitution du capital mais jamais en totalité.

Une formation en gestion doit être alors donnée au pharmacien du Dépôt d'Union ainsi qu'aux membres du bureau de l'Union afin de disposer d'une équipe compétente pour gérer ce dépôt commun. Les membres du bureau de l'Union et les leaders des groupements doivent pouvoir contrôler sa gestion. L'expérience a prouvé que les déviations toujours possibles des pharmaciens de dépôts quand ils sont seuls à maîtriser la gestion, sont impossibles quand tout le bureau a les mêmes compétences et que les leaders des groupements peuvent également suivre la gestion du dépôt à l'occasion des assemblées générales des Unions.

**Le nombre et la localisation des Unions doivent être bien étudiés** par les groupements et le Projet. Pour que les Unions aient un poids dans une négociation avec les agents de la filière, il faut qu'elles soient peu nombreuses, de 1 à 3 pour la zone du projet. Elles doivent également être assez proches des groupements pour être maîtrisées par eux et pour faciliter leurs approvisionnements.

La Fiche Technique N°3 en Annexe 7 décrit, sur des expériences vécues, la structuration des éleveurs en République Centrafricaine et au Tchad et la Fiche Technique N°4, les rôles des Unions et les perspectives de développement des activités, notamment la commercialisation du bétail par les Unions au Burkina Faso.

Les Unions mises en place permettent de résoudre le problème des approvisionnements en produits vétérinaires et en aliments du bétail mais deviennent aussi la structure des éleveurs et agro-éleveurs qui peut leur permettre d'accéder à d'autres intrants, de transformer leurs produits ou de les commercialiser, de servir de base à la vulgarisation et de les représenter devant toutes les instances. **Le tandem constitué par les Unions et les groupements qui en dépendent constitue la structure capable de prendre la relève du Projet.**

#### **4.2.3. Du statut d'Union à celui d'importateur ?**

Il n'y a pas d'empêchement à ce que l'Union devienne importateur de produits vétérinaires si les résultats des négociations avec les importateurs locaux ne sont pas fructueuses. L'Union devrait se conformer à la procédure d'obtention d'une licence d'importation. Dans un premier temps, la constitution de l'Union doit être la préoccupation majeure ainsi que la recherche de la cohérence entre ses membres et la réussite de sa première tâche, approvisionner les groupements en produits vétérinaires et en aliment bétail.

#### **4.2.4. Disposer à Bujumbura d'une "Maison de l'Union", comptoir et relais.**

A côté du premier constat du manque d'achats en gros de la part des groupements, le deuxième constat est la perte d'une plus value importante sur les produits laitiers par manque de point de vente à la capitale.

##### **Comptoir de vente**

Nous avons vu que la plus-value réalisée par les alimentations de Bujumbura sur les fromages pouvait atteindre 70 % et même 100 %. En disposant de leur propre point de vente à

Bujumbura, les laiteries de la zone du Projet pourraient récupérer une grosse partie de cette plus-value tout en diminuant aussi le prix de vente pour le rendre plus abordable à la population moins favorisée et ainsi augmenter les volumes vendus pour donner des débouchés aux produits du Mugamba-Nord. Avec un minimum d'équipements en étagères, congélateurs et réfrigérateurs, comptoir de vente... un bâtiment pourrait servir de point de vente des fromages des laiteries de la zone et éventuellement d'autres produits laitiers (beurre, yaourt...) ou lait pasteurisé.

### **Centrale d'achat et de stockage des aliments du bétail**

Nous avons vu la difficulté que rencontraient les éleveurs pour s'approvisionner en aliment du bétail quand ils ne disposaient pas d'une personne en permanence sur place, tant pour négocier les quantités et les prix que pour les réceptionner. Tous les produits "rares" comme les tourteaux, le son de riz... nécessite une "surveillance" des mises en marché. La relance de l'élevage laitier par le croisement avec la race Montbéliard, va demander qu'un minimum de régularité dans les approvisionnements soit respecté et donc de même dans les achats. Ceci exige la présence d'un permanent sur place à Bujumbura.

Une autre difficulté qui a été évoquée par les éleveurs lors des achats, c'est la nécessité de trouver un lieu de stockage gardé avant qu'un transporteur soit identifié.

La dernière difficulté évoquée est la nécessité d'engager des dépenses pour se loger lors des achats d'aliment qui peuvent durer plusieurs jours.

Les fonctions qui sont à remplir à Bujumbura pour aider les éleveurs du projet sont :

- achat d'aliment bétail et intrants agriculture et élevage
- stockage et gardiennage
- vente des produits laitiers
- commande et réception
- lien entre les représentants des éleveurs (les Unions de province) et les divers agents de la filière.
- occasionnellement, logement de passage pour les éleveurs des groupements.

Ces fonctions à remplir suffisent à justifier la location d'un bâtiment bien situé pour pouvoir vendre, et vaste pour pouvoir stocker. Les groupements doivent participer financièrement à la location et au fonctionnement de leur "Maison de l'Union" même si un appui est fourni par le projet.

### **Recherche de contrats de fourniture**

Pour vendre le bétail maigre au centre d'embouche, trouver des débouchés pour le bétail de boucherie des élevages du projet ou pour le bétail amélioré vendu comme "génétique", un responsable chargé d'appuyer la commercialisation du bétail peut permettre à l'Union de développer cette activité. Il est rémunéré par un pourcentage des activités qu'il a générées. En Annexe 7, la Fiche Technique d'Elevage Tropical n°4-1995 décrit en détail, pages 1 à 8, le fonctionnement de l'activité commercialisation du bétail réalisée par les groupements du Burkina Faso.

### 4.3. Collecte et transformation du lait

#### 4.3.1. le rééquilibrage des laiteries sur la zone du projet

Comme pour les groupements, on a pu constater que la répartition géographique des mini-laiteries était très déséquilibrée : trois laiteries sont situées au nord de la zone du projet, une à la Ferme à proximité du siège du projet et rien dans le centre, le sud, l'est et l'ouest. L'implantation actuelle de la zone nord, tient compte de la présence d'un axe goudronné qui permet l'écoulement rapide des produits transformés périssables.

#### 4.3.2. Identification des bassins laitiers et création de laiteries

La première chose à faire est de localiser sur carte l'implantation du bétail dans la zone du projet. Le bétail local doit être distingué du bétail laitier croisé pour lequel une attention particulière doit être apportée. A partir de la localisation et des effectifs des différents cheptels, il s'agit d'évaluer le disponible en lait par zone :

- effectif et localisation du cheptel Ankolé et du cheptel Croisé
- identification des différents bassins laitiers potentiels
- estimation du nombre de femelles Ankolé et Croisées en lactation dans chaque bassin laitier, part du lait trait et commercialisé par période et par an, production commercialisée mensuelle estimée par bassin laitier
- choix des sites des futures laiteries en fonction des bassins laitiers identifiés et des impératifs de transport pour l'écoulement des produits transformés issus des laiteries.
- en profitant des réunions inter-groupements, discuter de l'implantation de nouvelles laiteries et organiser des déplacements des éleveurs des futures laiteries auprès des laiteries déjà en fonction.
- implantation des laiteries aux sites retenus

#### 4.3.3. Appui au fonctionnement des laiteries

Les entretiens ont montré que les laiteries se heurtaient à certains problèmes :

- **le manque de lactodensimètre** pour chaque collecteur afin d'éviter le mouillage du lait et de procéder aux rejets avant le mélange des laits de différents propriétaires. Une dotation en matériel devrait résoudre le problème.

- **Le fromage pour gérer les excédents de lait et une gestion aisée des stocks.** La laiterie de Rurenda soulevait le problème des gros clients qui parfois se désistaient au dernier moment, mettant la laiterie dans l'obligation de trouver immédiatement un autre client, même **à crédit** pour éviter une perte importante. Les crédits octroyés dans ces conditions étaient par la suite difficiles à récupérer, mettant la laiterie en difficulté financière. Dans un tel cas, la transformation en fromage permet de résoudre ce problème au lieu d'être obligé de réagir dans l'urgence.

En dehors des cas particuliers à traiter en urgence il y a le problème des périodes de surplus chroniques qu'il faut pouvoir gérer avec les éleveurs adhérents, pour ne pas les décourager de la production laitière et sans être obligé de mettre des quotas aux achats par la laiterie. Les laiteries devraient être dotées du matériel nécessaire, de la présure et le personnel formé à la fabrication d'un type de fromage avec toutes les garanties de qualité requises.

Dans tous les cas où la collecte du lait frais n'est pas entreprise, pour de multiples raisons, la fabrication de fromage est possible même avec des quantités de lait collectées de 40 litres par jour (9 fromageries artisanales fonctionnent en République Centrafricaine avec une collecte de lait aux alentours de 40 litres par jour pour chacune d'entre elles).

- **La saisonnalité de la production laitière.** La production laitière est faible de février à mai quand les vaches sont en fin de lactation, tandis qu'elle est importante et parfois supérieure à la demande les autres mois (données sur un élevage en race européenne à Bujumbura). La saison de production laitière en milieu rural avec du bétail de type Ankolé élevé sur parcours naturels peut être différente et complémentaire de celle de la zone urbaine. Pour les périodes globalement excédentaires, la transformation d'une partie de la production laitière en fromage permet d'éviter les excédents et de différer la vente par le fromage et un prix plus intéressant que le lait.

Augmenter les prix du lait livré à la laiterie pendant les mois déficitaires est un moyen d'inciter l'éleveur à désaisonner sa production en jouant sur la reproduction et l'alimentation, ce qui permet à la laiterie d'avoir une production plus régulière pour livrer sa clientèle. A cette période déficitaire, les contrôles de densité doivent redoubler car certains éleveurs vont vouloir profiter de la situation en mouillant le lait qui trouve toujours preneur.

- **La gestion des laiteries** semble avoir été délaissée depuis quelque temps dans certaines d'entre elles. Il est nécessaire que les comptes d'exploitation et les bilans soient de nouveau effectués systématiquement et que les assemblées générales puissent en disposer de nouveau. (Annexe 10 : exemple de compte d'exploitation des mini-laiteries du Mali)

- **La fabrication de beurre** est une diversification intéressante pour une laiterie et le beurre est recherché à Bujumbura par les commerces alimentaires. Le matériel (baratte manuelle) pourrait équiper chaque fromagerie après des essais de fabrication pour produire un beurre de qualité pour la commercialisation sur Bujumbura.

- **la qualité** sera une des clefs de la réussite de la commercialisation : qualité organoleptique et qualité bactériologique. Pour le moment le seul contrôle de qualité au niveau de la collecte est le contrôle du mouillage du lait et pour certaines laiteries le test de l'ébullition qui fait cailler le lait s'il a été traité depuis trop longtemps et que sa qualité bactériologique commence à être affectée. Dans ce cas, les transformations ultérieures vont être rendues impossibles à cause du caillage et la laiterie rejette ce lait

Sans instaurer un système sophistiqué de paiement du lait à la qualité, la première mesure d'amélioration de la qualité chez l'éleveur est de filtrer le lait de ses impuretés éventuelles et de le conserver dans des récipients parfaitement nettoyés (contrôle visuel) puis d'effectuer par le collecteur le contrôle individuel du mouillage avant le mélange des laits pour le transport. A l'arrivée à la laiterie le test à l'alcool et la détermination du degré d'acidité permettent de voir si les laits sont de bonne qualité ou non.

Les produits transformés issus de la zone du projet pourraient porter un nom et par exemple **une marque** d'incrustation faite au moulage pour les fromages et un contrôle bactériologique périodique (et publiable) effectué par un laboratoire pour garantir au consommateur la qualité du produit.

## 4.4. La gestion des acaricides et la privatisation

### 4.4.1. Une relève par les groupements pour les approvisionnements en acaricide

La Direction Générale de l'Elevage, par le canal de l'Ophavet, importe un acaricide, le Supadip, pour satisfaire aux besoins en acaricides de tout le pays. Cette commande s'élève à 5400 litres par an et permet d'obtenir une remise substantielle qui rend ce produit le moins cher de tout le marché. Ceci est un avantage considérable pour tous les éleveurs. Les acaricides concurrents sont beaucoup plus chers.

Le tableau suivant compare l'effet de l'achat en gros du Supadip par rapport à tous les autres produits, sur le coût d'un passage au bain détiqueur de 20 m<sup>3</sup>, vidangé tous les 35000 passages et le bovin prélevant par hypothèse 1,5 litre lors du passage au bain.

**Tableau 9. Coût d'un passage au bain détiqueur en fonction de l'acaricide (en FBu)**

Acaricide	Supadip	Steladone	Decatix	Grenade
remplissage	1/2200	1/600	1/1333	1/1000
réajustement	1/1000	1/333	1/1110	1/700
prix / litre (sept.2000)	18 600	22 000	70 000	26 000
nb litres remplissage	9,09	33,3	15	20
coût remplissage	169 000	733 333	1 050 000	520 000
amortis. vidange	4,8	20,9	30	14,9
litres prélevés /pass.	1,5	1,5	1,5	1,5
coût 1 passage	27,9	99	95	55,7
<b>Coût Total 1 passage</b>	<b>32,7</b>	<b>119</b>	<b>125</b>	<b>70,6</b>

L'achat en gros du Supadip par l'Ophavet permet d'obtenir un coût du traitement 2 à 4 fois moins cher. Dans le cadre du désengagement de l'Etat, la fonction pharmacie, et donc approvisionnement en acaricides, devrait être privatisée. Le désengagement brutal de l'Etat de l'approvisionnement en acaricide laisserait les éleveurs démunis, car encore insuffisamment organisés, contraints de s'approvisionner dans les pires conditions (achats fractionnés et en petits conditionnements) puisqu'ils multiplieraient les coûts par 2 ou 4.

Pour garder une juste comparaison il faut signaler que les importateurs des autres acaricides ont déclaré pouvoir baisser leurs prix de 15 à 20 % pour des conditionnements qui seraient de l'ordre de 5 litres. Actuellement le conditionnement de ces autres acaricides est de 200 ml ou 1 litre maximum.

Il s'agit de trouver quelle structure peut remplacer les achats groupés de l'Ophavet pour 5400 litres d'acaricide par an au niveau national. Si le désengagement de l'Etat peut s'organiser de manière progressive et que parallèlement les éleveurs se structurent progressivement, un transfert est peut-être possible.

Si les éleveurs du Mugamba-Nord se structurent en Union et regroupent les commandes de toute la région (deuxième région d'élevage) et les joignent à celles de l'Etat (regroupant celles des autres zones) qui continue temporairement à assurer cette fonction, une prise en charge par les éleveurs est possible :

2001	Début du projet	
	Création d'une ou des Unions au Mugamba-Nord	
2002	DGE importe	5 000 litres
	Union Mugamba Nord importe	500 litres (5 x 100 litres)
2003	DGE importe	4000 litres
	Union M-N	1000
	Autres Unions du pays	500
2004	DGE importe	3000
	Union M-N	1500
	Autres Unions	1000
2005	DGE	2000
	Union M-N	1500
	Autres Unions	2000
2006	DGE	0
	Union M-N	1500
	Autres Unions	4000

En 1994, le Projet a utilisé pour le Mugamba-Nord 1260 litres d'acaricide, l'objectif de 1500 litres semble réaliste avec une restauration des bains détiqueurs, un approvisionnement régulier des groupements auprès de leur Union.

Pour la prise en charge par les groupements du Mugamba-Nord en 2002 des 500 premiers litres, un fonds de roulement pourrait être constitué à partir des cotisations des 30 groupements (du 1/5 du volume annuel, soit 100 litres et tournant 5 fois dans l'année) et d'une subvention du projet. Les contributions respectives pourraient être de 1/3 pour les groupements et 2/3 pour le projet. Pour 100 litres, le coût total serait de 2 millions (100 litres x 20 000 FBu). La contribution des groupements serait de 750 000 FBu soit 25000 FBu pour chacun des 30 groupements. Les groupements gérant des bains détiqueurs sont au nombre de 10 mais les autres utilisent des pulvérisateurs et peuvent aussi récupérer la gestion des bains auprès des Communes. Le projet prendrait à sa charge 1 250 000 FBu. L'augmentation du fonds de roulement les années suivantes pour arriver aux 1500 litres se ferait sur le même modèle, au total un fonds de roulement de 300 litres servirait à se réapprovisionner 5 fois dans l'année.

#### 4.4.2. La récupération des coûts

Pour 1500 litres d'acaricide Supadip à 20 000 FBu/l. les groupements doivent s'organiser pour vendre l'acaricide sous forme de bain ou de pulvérisation et retrouver les 30 millions de départ, et une petite marge en plus pour pouvoir augmenter le fonds de roulement.

Faisons l'hypothèse que le 1/3 des 1500 litres d'acaricide sont utilisés en pulvérisation et les 2/3 dans les bains détiqueurs.

### Récupération des coûts pour la pulvérisation

La vente des 500 litres doit rapporter au moins les 10 millions du prix d'achat.

L'expérience des éleveurs individuels et des groupements a montré que la dose à retenir est 2,7 litres de solution pour la pulvérisation d'un bovin. A la concentration de 1/2200 chaque traitement utilise 1,227 ml d'acaricide, soit un coût de **24,54 FBU le traitement**.

Les 500 litres permettent d'effectuer 407 497 pulvérisations, et si l'on retient un rythme de 40 traitements par an (1 fois par semaine pendant 7 mois de saison des pluies et 1 fois tous les 15 jours en saison sèche) d'effectuer une couverture correcte à **10 187 bovins**.

Si les groupements fixent le prix de vente à 25 FBU, la somme sera récupérée ( $25 \times 407\,497 = 10\,187\,425$ ) avec un léger bénéfice mais cette méthode de la vente au prix coûtant ne permet pas de rendre le système durable. Comme exposé au paragraphe 3445, la marge autour de 20 % doit permettre de couvrir l'inflation (sinon l'année suivante le groupement ne pourrait racheter que 450 litres au lieu de 500 un an avant), les pertes ou vol qui peuvent survenir, le fonctionnement et l'entretien du matériel et prévoir un accroissement du fonds de roulement. Pour toutes ces raisons il est conseillé de **vendre la dose de pulvérisation à 30 FBU**, ce qui produit une recette de 12, 2 millions. Cette recette permet effectivement d'accroître le fonds de roulement acaricide et éventuellement de faire une ristourne aux membres.

### Récupération des coûts pour le bain détiqueur

La vente des 1000 litres doit rapporter au moins les 20 millions du départ.

Sur les 1000 litres, les 21 bains vont consommer 191 litres (9,09 l./ bain détiqueur de 20 m3, soit 181 800FBU pour le remplissage). Il reste 809 litres pour les réajustements à chaque passage de bovin. La dose de solution prélevée par chaque animal a été fixée par hypothèse à 1,5 litres et chaque bain doit être remplacé par un réajustement ultérieur à la concentration de 1/1000, soit 1,5 ml d'acaricide à 20 F/ ml soit 30 FBU le réajustement. Les 809 litres permettent d'effectuer 539 333 traitements et d'effectuer une couverture correcte de 40 traitements par an à **13 483 bovins** (ou 10 traitements de 53 933 bovins)

**Le coût total de l'acaricide pour chaque traitement est de 35,2 FBU** (5,19 FBU pour les 9,09 litres de remplissage qui seront amortis sur 35 000 passages avant renouvellement et 30 FBU pour les 1,5 ml qui doivent être remis en réajustement après chaque passage). La vente des 539 333 traitements à 35,2 FBU rapporte 18 984 521 et la différence 1 015 479 FBU est la valeur du solde restant avant vidange (21 bains  $\times$  35 000 = 735000 passages dont 539 333 sont déjà effectués; il demeure un solde de 195 667 passages avant vidange  $\times$  5,19 = 1 015 511 FBU ). En pratique les 1000 litres d'acaricide permettent d'effectuer 539 333 traitements et un remplissage, soit  $20\,000\,000 / 539\,333 = 37$  FBU et les traitements suivants ne devraient payer que 30 FBU jusqu'au prochain remplissage.

**Le prix de vente conseillé du passage au bain est de 40 FBU** pour procurer une recette de 21 573 320, soit une marge de 1 573 320 FBU.

Recette pulvérisation .....	10 187 425	
Recette 21 bains détiqueurs.....	21 573 320	
Total.....	<b>31 760 745</b>	soit une marge de 5,8 %

Cette marge est théoriquement trop faible pour couvrir l'inflation et les autres charges déjà mentionnées mais déjà le passage de la gratuité au paiement de 30 FBU par traitement a

entraîné des désaffections et dans ce domaine, un passage progressif et expliqué par les techniciens et les groupements, permettra de parvenir à la récupération totale des coûts.

## 4.5. Points particuliers

### 4.5.1. Fournir une alimentation suffisante et équilibrée

La saturation foncière dans certaines zones réduit les disponibilités en fourrage naturel ou cultivé et condamne l'intensification de l'élevage si l'alimentation est insuffisante en quantité et en qualité. Avec une alimentation non appropriée, le potentiel génétique très élevé des animaux croisés ou de race pure européenne ne peut pas s'exprimer. En saison sèche, et encore plus en période de sécheresse, le bétail Ankolé élevé traditionnellement sur parcours naturels va souffrir de déficit alimentaire quantitatif et qualitatif, notamment en matières azotées, fondamentales pour une bonne reproduction et pour une production laitière élevée. Le bétail laitier amélioré élevé en stabulation va subir les restrictions en alimentation que l'éleveur va lui imposer s'il ne dispose pas des moyens financiers pour relever le niveau alimentaire ou s'il ignore certaines règles à respecter pour constituer une alimentation équilibrée.

Le problème de l'alimentation du bétail est finalement plus crucial actuellement que le problème pathologique : l'approvisionnement et la distribution en produits vétérinaires parviennent à un niveau assez satisfaisant de maîtrise des problèmes pathologiques tandis que la nourriture de base du bétail n'est pas assurée et que les compléments manquent dramatiquement. Il en résulte une sous-production chronique et une absence de rentabilité d'autant plus marquée que le bétail est de type amélioré, plus sensible à l'irrégularité de la valeur de son alimentation.

Pour les élevages de la zone du projet et notamment pour les animaux laitiers croisés, le problème à résoudre est de fournir au bétail, la quantité et la qualité nécessaire pour une production économiquement rentable.

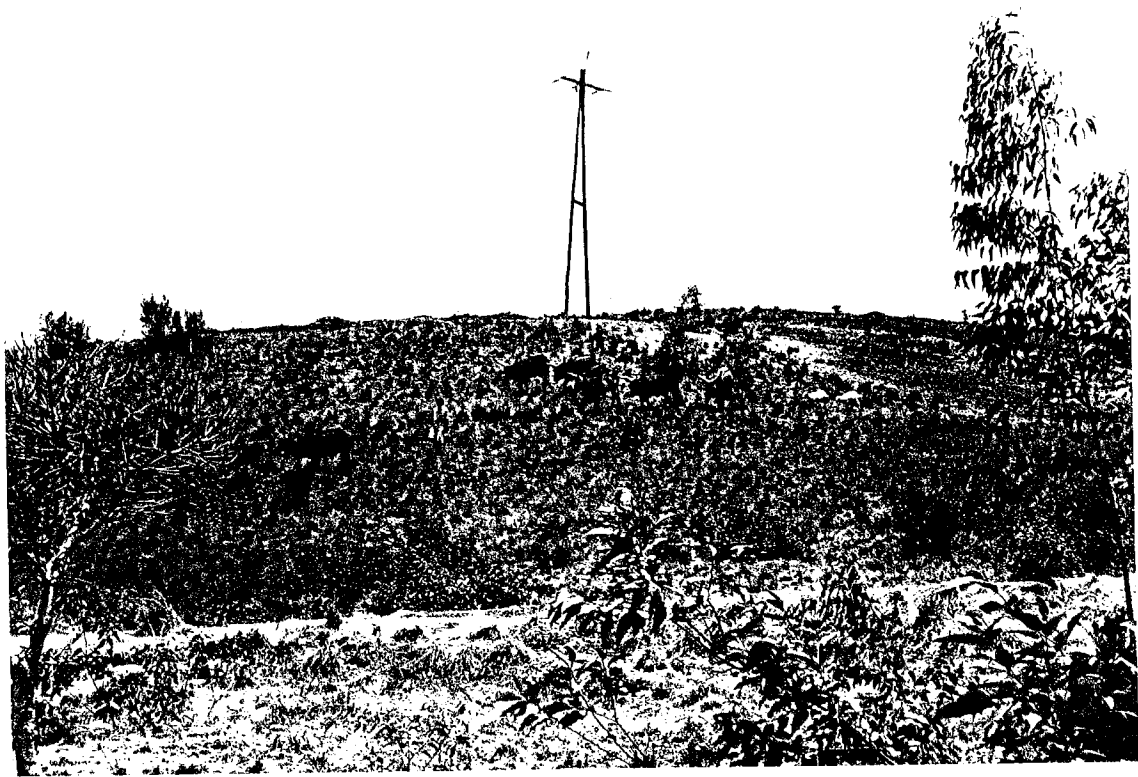
Pour accroître la quantité et la qualité des aliments disponibles, une combinaison de moyens existent :

- poursuivre la **fabrication d'ensilage** qui permet de différer une alimentation de valeur, cette technique est déjà vulgarisée.

- poursuivre la mise en place de **cultures fourragères** là où l'espace est encore disponible (photographies page suivante), à partir de plantes de haute productivité comme le *Tripsacum laxum*, l'hybride Bana grass ou le *Pennisetum purpureum*. Là où l'espace est saturé, les cultures fourragères qui existent peuvent considérablement **accroître leur productivité par l'apport d'engrais**. Le *Tripsacum* sans fertilisation peut produire 50 tonnes de fourrage vert de bonne valeur par an mais avec fertilisation et en fonction de la nature du sol et de la pluviométrie, la production peut atteindre 100 tonnes et parfois 200 tonnes. Les groupements doivent aussi pouvoir mettre à la disposition des éleveurs les engrais qui peuvent accroître cette production fourragère si la valorisation des produits laitiers en assure la rentabilité.

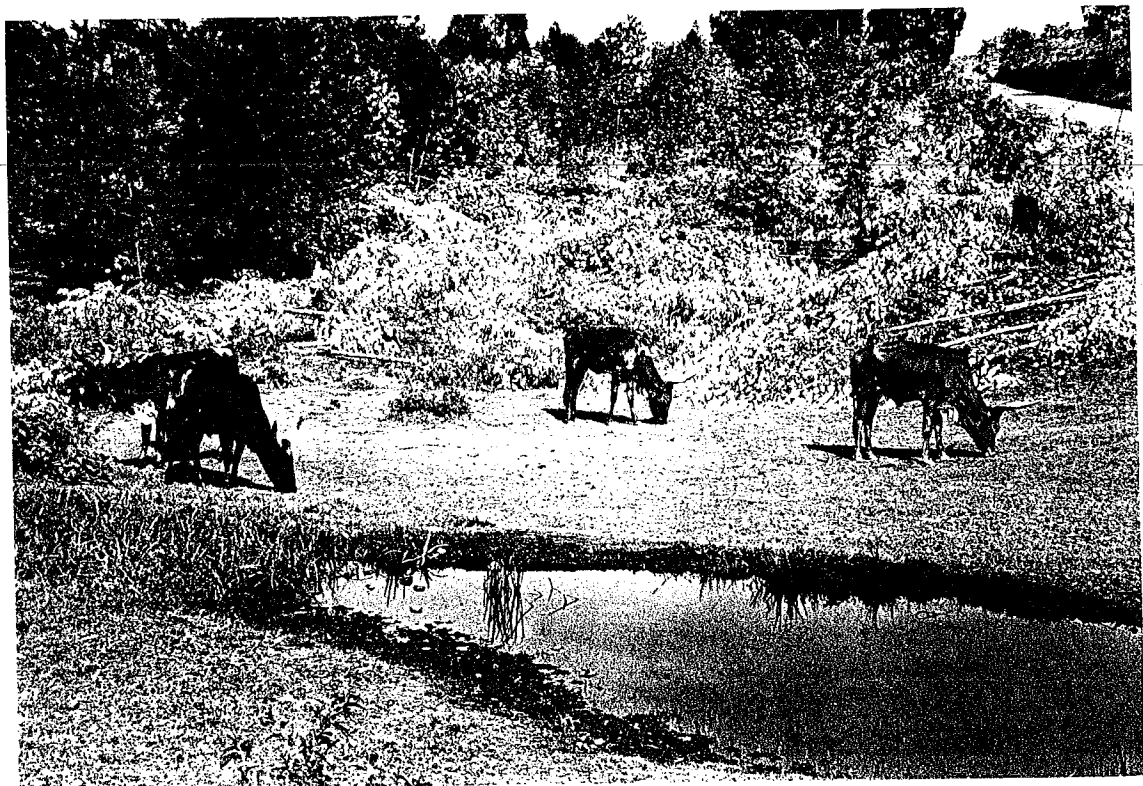
- l'approvisionnement en **compléments (tourteaux, sons...)** est déjà un des objets des groupements mais il souffre du manque de disponibilité des produits et de prix élevés. Le projet doit voir si le fonds de roulement des groupements est suffisant pour approvisionner à la fois en produits vétérinaires et en compléments alimentaires. La mise en place de l'Union doit permettre de coordonner justement les fonds disponibles et de voir si un complément de





Un bétail local Ankolé bien adapté à son milieu  
dont l' alimentation dépend de ses déplacements et des aléas climatiques  
faiblement complémenté

en contact permanent avec les tiques et en relatif équilibre avec les pathologies qu'elles  
transmettent, du fait de son adaptation  
subissant le parasitisme contracté au pâturage et dans les lieux humides  
... pour une faible production laitière d'appoint





Un bétail génétiquement amélioré  
dans une étable, pour sa protection et la production de fumier,  
protégé en permanence contre les tiques,  
nourri de ressources fourragères locales tirées des produits agricoles et des cultures  
fourragères, complémenté avec des concentrés...  
pour une production laitière de rapport



Des cultures fourragères à exploiter sous forme de repousses de bonne valeur fourragère  
dont la production dépendra du sol, de la pluie et de la dose d'engrais...

fonds n'est pas nécessaire pour assurer un bon approvisionnement de la zone. La relance de l'insémination artificielle et le développement de la production laitière vont accroître les besoins en complément de façon considérable.

- fabriquer des **blocs mélasse-urée** afin de mieux valoriser les fourrages grossiers disponibles localement (pailles de Pennisetum, paille de riz, de blé, tiges de maïs et sorgho...) en apportant l'azote qui leur fait défaut. Fabriqué localement par des groupements, des privés ou des éleveurs particuliers, de manière artisanale ou sous forme de petite entreprise, cet aliment est introduit progressivement dans l'alimentation, notamment des femelles laitières et la consommation se stabilise autour de 0,6 kg par jour.

La composition des blocs mélasse / urée est la suivante :

- mélasse	40 à 50 %
- urée	10 %
- sel	5 %
- ciment / (chaux)	10 à 15 %
- son	25 à 35 %

(source : Aarts G., Levieux G.P., Sansoucy R., FAO, 1990)

Le bloc mélasse-urée ne vient pas en substitution d'un aliment mais au contraire est un moyen efficace pour améliorer la digestion des fourrages grossiers disponibles localement. Ceci permet de satisfaire les besoins d'entretien et une production très limitée mais permet de donner tout son sens et sa rentabilité à la distribution d'un vrai complément alimentaire de production (tels que les tourteaux ou les "concentrés vache laitière"). Trop souvent on rencontre des élevages où le concentré sert à combler une ration d'entretien déficitaire au lieu d'être consacrée à la production pour laquelle elle a été conçue.

- planter des **arbres fourragers riches en azote** comme les Leucaena qui font un excellent complément.

Ces ressources fourragères ne seront pas utilisées de manière efficace et rentable si la **formation au rationnement du bétail** ne devient pas un thème majeur de la vulgarisation dans cette phase de relance de l'intensification. Il appartient aux cadres et aux techniciens du projet de développer de manière adaptée, la théorie et la pratique de cette complémententation. Après la partie technique, le coût de la ration et la rentabilité doivent être démontrés clairement. Des visites organisées pour quelques éleveurs des groupements dans des centres de recherche, des élevages performants, des centres d'embouche... doivent montrer l'importance technique et économique du rationnement du bétail.

#### 4.5.2. Intégrer les femmes dans le développement et l'intensification de l'élevage

La proportion de femmes ayant créé des groupements ou étant membre de groupements est très faible et ne correspond pas à la place qu'elles occupent dans la vie de l'exploitation agro-pastorale.

Le groupement féminin de Télimbélé (Fota) mène un **élevage laitier d'Ankolé** et de chèvres avec des cultures fourragères et de la complémententation. La production laitière semble limitée par une complémententation mal maîtrisée et une rentabilité économique compromise car elles vendent leur lait à 150 FBu quand tous les autres vendent leur lait à 200 FBu. Ou elles sont victimes des collecteurs ou elles sont très éloignées et dans une situation qui fait qu'elles auraient tout intérêt à **transformer leur lait en fromage** pour accroître la plus-value. Leur

travail est à encourager car elles sont très volontaires et ont des compétences en gestion et leur travail une fois amélioré par un diagnostic précis et des mesures correctrices pourrait servir de modèle pour d'autres groupements féminins à créer. La production laitière en élevage bovin Ankolé ou croisé peut parfaitement être menée par des groupements féminins.

Ce groupement débute depuis juin 2000 un **élevage caprin** avec 10 femelles (projet PNUD) pour lequel un appui technico-économique serait à assurer pour jeter des bases d'un bon élevage caprin. Ce type d'élevage à cycle court est intéressant car avec peu d'investissements il permet une rentabilité rapide et une redistribution de la plus-value qui aide les familles rapidement.

**L'aviculture** est une autre possibilité si la maîtrise de la santé peut être assurée entre autres par la vaccination contre la maladie de Newcastle, sans laquelle l'élevage est condamné et si une étude de marché montre qu'un débouché existe à un prix rémunérateur. Nous n'avons pas eu de données à ce sujet. Si les études sont positives la mise en place d'ateliers de production de poulets de chair pourrait être étudiée.

Pour toutes ces opérations de fromageries artisanales, d'ateliers de poulet de chair et de production laitière, la mise en place d'une Union et d'un point de vente à Bujumbura, peut apporter une solution

Pour améliorer les chances de réussite des actions spécifiques en direction des femmes, le projet devrait **faire appel à des vétérinaires femmes ou des techniciennes** afin d'améliorer la communication dans la vulgarisation et de les faire bénéficier de tous les programmes de formation et de vulgarisation au même titre que les hommes.

#### 4.5.3. Etudier les exploitations sur le plan technico-économique

C'était l'un des objets du stage qui devait être réalisé en même temps que l'étude des groupements. L'étude reste à mener par le projet, le questionnaire a été mis au point et est disponible. L'objectif est de :

- voir la place de l'élevage dans l'économie de l'exploitation, la part des revenus directs (vente lait...) et indirects (impact fumier sur cultures...)
- voir le niveau de prise en charge de la santé animale (coûts) dont la lutte contre les tiques
- d'estimer les dépenses qui pourraient être consenties pour l'insémination artificielle
- d'estimer la rentabilité économique des productions animales menées par l'exploitation : bovins laitiers, ovins ou caprins, volaille...
- d'évaluer le niveau d'intégration agriculture – élevage : part des surfaces de l'exploitation consacrées aux cultures fourragères et productions réalisées, autres apports de l'agriculture à l'élevage et inversement apports de l'élevage à l'agriculture, fumier produit et surfaces fumées...

Pour quantifier l'impact de ces actions sur l'amélioration des revenus des ménages, ce qui est le but du projet, une enquête technico-économique est nécessaire au début du projet. Il s'agit d'avoir une "photographie" de départ de la situation des ménages sur un échantillon représentatif, pour pouvoir à mi-projet assurer un suivi de l'évolution (outil de pilotage du projet) et en fin de projet pouvoir mesurer l'impact, l'évolution de la trajectoire des ménages et si possible l'amélioration des revenus sur la période du projet.

## V. CONCLUSION

Le Projet Mugamba-Nord a structuré le milieu éleveur en groupements pour parvenir à une intensification de la production laitière afin d'améliorer le revenu des populations d'éleveurs. Cette amélioration a été notable en matière de génétique par le croisement avec la race Montbéliarde, en matière de pratiques de soins, en techniques d'affouragement et de logement du bétail avec production de fumier.

A ce niveau de la production, **les groupements se sont multipliés**, sur une bonne partie de la zone, et **ont pris en charge les approvisionnements en produits vétérinaires et en compléments alimentaires pour le bétail**. Ils sont maintenant autonomes et chaque groupement dispose de son fonds de roulement et s'approvisionne à la capitale, chez l'importateur de son choix, selon ses besoins. Chaque groupement a reçu une formation en gestion et est théoriquement capable de calculer son bénéfice et de décider en assemblée générale de la répartition de ce bénéfice entre les membres de la coopérative. Cette recherche de l'autonomie vis-à-vis du projet était nécessaire mais atteint maintenant sa limite. Il s'agit d'améliorer leur performance en alliant leurs forces pour devenir des interlocuteurs valables. **Les approvisionnements en produits vétérinaires et en compléments doivent se faire maintenant en gros pour négocier des prix plus intéressants**. Pour se faire, **la mise en place d'une ou plusieurs Unions est nécessaire**. Les conditions de création d'une telle Union existent, à partir du moment où de nombreux groupements mènent des activités depuis plusieurs années, mais elles ne seront complètement remplies que lorsque tous les groupements auront une existence juridique propre et que leur maîtrise de la gestion sera totale. Le projet doit appuyer les groupements actuels pour parvenir à ce niveau. La couverture totale de la zone doit aussi être assurée par la création de quelques groupements supplémentaires

Au-delà d'un meilleur positionnement commercial pour les approvisionnements, **une Union permet aussi de mieux rechercher des débouchés** pour ses productions (lait, fromages, bétail sur pied, reproducteurs croisés...) et également de se positionner en tant qu'interlocuteur avec tous les agents de la filière et les services techniques.

Les groupements de production-vente comme **les laiteries** permettent aux producteurs d'écouler leur lait à des prix intéressants et sont réellement le moteur de la filière lait. Un appui technique et matériel du projet mais aussi en gestion, doit consolider ces groupements pour asseoir définitivement leur existence. Comme pour les pharmacies vétérinaires, une meilleure répartition géographique des laiteries doit permettre à tous les éleveurs de trouver un débouché. Actuellement les groupements commercialisent sur Bujumbura du lait pasteurisé et du fromage mais une demande existe pour d'autres produits également (beurre...) et les laiteries pourraient diversifier leurs productions. La mise en marché des produits des laiteries n'est cependant pas optimale car les laiteries ne disposent pas de point de vente pour leurs produits, en conséquence ce sont les commerces alimentaires qui font l'essentiel de la plus-value. A partir du moment où tous les groupements forment leur Union, il devient possible **d'ouvrir à Bujumbura un point de vente** pour tous les types de produits de tous les groupements. Mais ce point de vente peut aussi être un point de coordination des achats et un lieu de représentation des éleveurs du Mugamba-Nord. Cette structure, supportée financièrement par cotisation des groupements et appui du projet, peut devenir la **"Maison de l'Union"**, permanence des éleveurs pour des buts multiples.

Les groupements de service ou les services particuliers de groupements multifonctionnels (comme la gestion d'un bain détiqueur, d'un couloir de vaccination ou l'organisation de l'insémination artificielle...) sont inclus dans cette Union. **Le désengagement de l'Etat de la gestion des bains détiqueurs et de l'approvisionnement en produits acaricides peut trouver sa solution dans les groupements et les Unions.** La gestion des bains trouve sa solution localement par les groupements qui organisent la partie technique et la récupération des coûts. La généralisation des Unions au niveau national, à moyen terme, peut prendre la relève de l'Etat dans les approvisionnements en acaricides, seul moyen de regrouper des demandes au niveau national comme le fait actuellement la DGE et de bénéficier de prix de gros. A moyen terme également, les besoins en produits vétérinaires et en acaricide peuvent justifier qu'une **Union ou une Fédération devienne importateur** pour satisfaire ses membres au meilleur prix.

**La relance de l'insémination artificielle avec le croisement Montbéliard** pour augmenter la production laitière, va accroître les besoins en aliments de valeur et en compétences techniques des éleveurs pour établir des rations alimentaires équilibrées et rentables. Face à cette intensification souhaitée, **le réel problème au Burundi devient l'alimentation du bétail : avec quels aliments et à quel prix ?** L'inventaire des ressources en compléments et aliments concentrés montre qu'elles sont notoirement insuffisantes et que leur prix élevé ne peut que produire un lait de prix élevé, ce qui éloigne de cette source de protéine la plus grande partie de la population. **Le recours aux ressources fourragères locales est une nécessité** pour casser ce cycle. Toutes les techniques de meilleure valorisation de ce qui existe déjà devront être exploitées (hachage, enrichissement à l'urée, blocs nutritionnels...) ainsi que l'accroissement des **cultures fourragères** herbacées (accroissement en surface là où cela est encore possible, accroissement en productivité par le recours à l'engrais là où la saturation foncière est totale) et ligneuses. C'est sans doute le défi le plus important qu'aura à relever le Projet.

Les femmes sont à part entière dans tous ces types de groupements et leur accès doit être favorisé. Elles ont sans doute un rôle particulier à jouer dans de nombreux domaines : l'alimentation du bétail à partir des ressources locales et l'implantation ou la conduite des cultures fourragères, la santé du couple mère-veau, l'hygiène de la traite et la transformation du lait en fromage, là où les laiteries ne peuvent collecter le lait, l'aviculture.

L'impact du projet et le suivi peuvent être quantifiés si une enquête technico-économique est menée au début du projet et sert de "photographie" de départ.

Le Projet Mugamba-Nord dispose de nombreux atouts pour entamer une nouvelle phase de relance et de développement avec de très bonnes chances de voir ces opérations "appropriées" par les agro-éleveurs maintenant organisés, appropriation garante de leur durabilité.



# RESULTATS DES ANALYSES D' ECHANTILLONS D' ALIMENT BETAIL

ANNEXE 1

demande 131

date 4/10/00

expéditeur Alain Le Masson BURUNDI

N°EMVT	description échantillons	analyses demandées	MS	HUM	MM	MO	MAT	MG	CBW	NDF	ADF	ADL	NPRO
39579	germe de maïs	ms mm mat mg npr cbw nd P Ca	91,33	6,3	16,6	83,4	11,86	4,9	6,44	29,07	6,37	2,3	52,68
39580	noix d'avocat pilée	ms mm mat mg npr cbw nd P Ca	89,09	4,01	17,5	82,5	6,02	5,1	5,1	28,71	17,99	12,6	23,49
39581	son de riz artisanal	ms mm mat mg npr cbw nd P Ca	91,76	3,35	18,9	81,1	7,13	4,6	29,73	47,99	31,91	10,6	37,24
39582	repousses de Tripsacum laxum	ms mm mat (mg) cbw (P Ca)	92,29	6,16	16,9	83,1	47,34	3,1	7,38				
39583	tourteau de coton	ms mm mat mg npr cbw nd P Ca	92,19	16,93	17	83	15,68	3,3	13,61	27,23	15,29	5,18	
39584	concentré vache laitière	ms mm	94,52	12,20	17,6	82,4	5,11	3,2					
39585	Pennisetum purpureum+mélasse diluée	ms mm mat sms cbw	95,09	7,24	15,4	84,6	13,89	8,1	32,39				
39586	repousses de Bana Grass	ms mm mat sms cbw	94,48	8,34	15,4	84,6	5,7	4,9	36,55				
39587	repousses de Bana Grass	ms mm mat sms cbw	93,11	9,63	17,6	82,4	3,43	3,8	37,57				
39588	repousses de Tripsacum laxum												

## Résultats exprimés en % de la matière sèche

N°Le Masson



**LISTE et PRIX DES PRODUITS VETERAIRES VENDUS A BUJUMBURA**  
en septembre 2000

Nom du produit	Magasin	Quantité	Prix (FBU)	Posologie	Coût traitement en FBU		Remarque
					veau 50kg	vache 250kg	
<b>anti-biotique</b>							
Oxy-tétracycline 5%	Ophavet	100mL	2000	1mL pour 10kg de PV pdt 3jrs	600	1500	3000 pas plus de 10mL par point
Oxy-tétracycline 5%	Vitamix	100mL	2500		750	1825	3750 d'injection
Oxy-tétracycline 5%	Alchem	100mL	2000	2mL pour 10kg de PV pdt 3jrs	600	1500	3000
Oxy-tétracycline 5%	Coopers	100mL	2000	chez le veau	600	1500	3000
Oxy-tétracycline 10%	Alchem	100mL	3000	1mL pour 10kg de PV	150	750	1500
Oxy-tétracycline 20%	Ophavet	100mL	4600	1mL pour 10kg de PV	130	650	1300
Oxy-tétracycline 20%	Vitamix	100mL	4800		240	1200	2400
Oxy-tétracycline 20%	Alchem	100mL	5000		250	1250	2500
Oxy-tétracycline 20%	Coopers	100mL	4500		225	1125	2250
<b>déparasitant interne</b>							
Vermitan	Ophavet	bolus	320	7,5-10mg/ kg de PV	160	800	1600 1 bolus = 1000mg d'albendazole
	Vitamix		???				
Bolunizole 1g	Ophavet	bolus	130	7,5mg / kg de PV	162,5	812,5	1625 1 bolus = 300mg de levamisole
Bolunizole 1g	Alchem	bolus	180		225	1125	2250 levamisole
Bolunizole 1g	Coopers	bolus	120		150	750	1500
Bolunizole 3g	Ophavet	bolus	200	7,5mg / kg de PV	75	375	750 1 bolus = 1000mg de levamisole
Bolunizole 3g	Alchem	bolus	250		93,75	468,75	937,5 levamisole
Bolunizole 3g	Coopers	bolus	270		101,25	506,25	1012,5
Nilizan 500	Coopers	comprimé	700	2 comprimés pour 500kg	350	700	1400
Vermibendazole	Vitamix	bolus	???	1 bolus pour 150 kg			
Dovenix	Ophavet	100mL	4500				

Nom du produit	Magasin	Quantité	Prix (FBU)	Posologie	Coût traitement en FBU		Remarque
					veau 50kg	vache 250kg	
<b>Antipyrétique</b>							
Navagil	Ophavet	100mL	4000				
Novafen	Coopers	100mL	4800	8mL pour 100kg	182	910	1820 I.V. lente
Novafen	Alchem	100mL	4000		160	800	1600
Novalgine	Vitamix	100mL	4500	7,5mL pour 5kg	3375	16875	33750
<b>Anti-inflammatoire</b>							
Prédnisolone 10,5%	Ophavet	100mL	5400	1mL pour 10kg	270	1350	2700
Prédnisolone 10,5%	Vitamix	100mL	5500		275	1375	2750
Prédnisolone 10,5%	Alchem	100mL	5000		250	1250	2500
Penistrepto	Vitamix	100mL	5000				
Penistrepto	Coopers	100mL	4800				
Penistrepto	Alchem	100mL	5250				
Penistrepto	Ophavet	100mL	5500				
<b>Mammite</b>							
Co-trimoxazole 24%	Ophavet	100mL	3000	1mL pour 10kg tous les jours		3750	pour 5 jours de traitement
inject. intra mammaire	Vitamix	1 seringue	950	1 seringue par trayon		950	
Masti-kei	Alchem	1 tube	800				
Néomastipra	Coopers	1 seringue	960	3 seringue par trayon		11520	11520
metrite	Coopers	1 dose	500	1 dose pendant 2-3 jours		1500	1500
<b>Anti théllérien</b>							
Butalex	Coopers	40mL	37000	1mL pour 20kg	2312,5	11562,5	23125

Nom du produit	Magasin	Quantité	Prix (FBU)	Posologie	Coût traitement en FBU		Remarque
					veau 50kg	vache 250kg   vache 500kg	
<b>Acaricide</b>							
dip/aspersion							
Supadip	Ophavet	5L	93000	Dip 1L--> 2200L (remplissage) 1L--> 1000L (réajustement)			organo-phosphoré
				aspersion idem			
Stéladone	Alchem	1L	22000	Dip 1L--> 600L (remplissage) 1L--> 333L (réajustement)			
				Asp 1L-->600L (remplissage) 1L-->600L (réajustement)			
Décatix	Coopers	200mL	14000	Dip 1L--> 1333L (remplissage) 1L--> 1100L (réajustement)			
				Asp 1L-->1000L (remplissage) 1L-->1000L (réajustement)			
Triatix	Coopers	100mL	6000	???			
Grenade	Coopers	2L	52000	Dip 1L-->1000L (remplissage) 1L-->700L (réajustement)			
				Asp 1L-->1000L (remplissage) 1L-->700L (réajustement)			
<b>Acaricide Pour-on</b>							
Bayticol	Alchem	1L	29000	1mL pour 10 kg (10mL min)	290	725	1450 flumétrine
Ectopor	Alchem	0,5L	17000	1mL pour 10 kg (10mL min)	340	850	1700
Spot On	Coopers	1L	32000	1mL pour 10 kg (10mL min)	320	800	1600

SITUATION DU GROUPEMENT : ASSEMU (Asso. des Elev. de MUSUMBA) Commune de Bissoro													
PRODUITS	Prix d'Achat	Prix Vente	Marge brute unitaire	Marge %	Stock Reçu	Perte Stock	Stock Vendu	Stock restant	Valeur Stock PA	Marge Brute totale	Valeur Ventes PA	Chiffre Affaires PV	Cumul Appro. PA
Nilzan	700	800	100	14,3	400	0	400	0	0	40000	280000	320000	280000
Vermitan Al.	400	450	50	12,5	250	0	250	0	0	12500	100000	112500	100000
Bolumisol 3	270	350	80	29,6	400	0	400	0	0	32000	108000	140000	108000
Bolumisol 1	200	250	50	25,0	500	0	500	0	0	25000	100000	125000	100000
Oxyt. 20%	4800	6000	1200	25,0	30	0	30	0	0	36000	144000	180000	144000
Oxyt. 10%	3000	4000	1000	33,3	30	0	30	0	0	30000	90000	120000	90000
Oxyt. 5%	2000	3000	1000	50,0	30	0	30	0	0	30000	60000	90000	60000
Peni-Strep	6000	7000	1000	16,7	12	0	12	0	0	12000	72000	84000	72000
Butalex	37000	40000	3000	8,1	1,5	0	1,5	0	0	4500	55500	60000	55500
			0	#####				0	0	0	0	0	0
Lidocaïne			0	#####		0		0	0	0	0	0	0
Bérénil			0	#####		0		0	0	0	0	0	0
Tetra opht.			0	#####		0		0	0	0	0	0	0
Polymast			0	#####				0	0	0	0	0	0
Biolyte			0	#####				0	0	0	0	0	0
Oligovit			0	#####				0	0	0	0	0	0
gants			0	#####				0	0	0	0	0	0
seringue 20			0	#####				0	0	0	0	0	0
seringue 10			0	#####				0	0	0	0	0	0
aiguille IM			0	#####				0	0	0	0	0	0
Thermom.			0	#####				0	0	0	0	0	0
Teint. iode (I)			0	#####				0	0	0	0	0	0
Permang. K			0	#####				0	0	0	0	0	0
Bleu Méthyl.			0	#####				0	0	0	0	0	0
Supadip 110	16000	20000	4000	25,0	5	0	5	0	0	20000	80000	100000	80000
Calcium	5000	7500	2500	50,0	1	0	1	0	0	2500	5000	7500	5000
Sel (kg)			0	#####				0	0	0	0	0	0
TOTAL									0	244500	1094500	1339000	1094500
1 MARGE BRUTE : .....			244500							Marge brute moyenne % .....	22,3		
(Bénéfice brut)										(Mbt / v v pa x 100)			
SITUATION GLOBALE A CONTROLER													
2 DEPENSES : .....			0							Cumul Approvisionnements (PA)	1094500		
										+ Marge Brute .....	244500		
3 PERTE :			0							- Dépenses .....	?		
4 VOL :			0							+ Cotisations (en + ou -) .....	?		
5 CASSE :			0							- Pertes .....	?		
6 PEREMPTION :			0										
7 Total perte Stock (PA)			0							Situation théorique.....	1339000		
(3+4+5+6)										RESULTAT DU CONTROLE :			
										Valeur Stock (PA) .....	0		
8 MARGE NETTE : ....			244500							Caisse .....	?		
(1-2-7)										Banque .....	?		
										Débiteurs listés .....	50000		
9 COTISATIONS :			0							Situation au contrôle .....	?		
10 FONDS PROPRES :			244500							ECART A EXPLIQUER :	?		
(8+9)										(- : déficit; + : excédent)			
11 CUMUL APPROV.										SITUATION TERRAIN A CONTROLER AU PROCHAIN PASSAGE :			
										Stock .....	0		
										Caisse + Banque .....	?		
										Débiteurs .....	50000		
12 DEBITEURS :			50000							Fonds de Roulement théorique terrain ....	?		
										Remarque : en attendant d'expliquer le déficit, celui-ci est affecté au poste			
										Débiteurs. Vérifier versements, dépenses, pertes, vol, caisse, cotisations,			
Période (mois) .....										erreurs d'enregistrement ou de calcul, oublis...			

[illegible]

LOI N° 1/002 du 6 mars 1996

## CODE DES SOCIETES

## Sous-Section 5: Dissolution - Liquidation

Article 232: La société unipersonnelle n'est pas dissoute par la faillite, l'interdiction de gérer ou l'incapacité de l'associé, sauf disposition contraire des statuts.

Elle n'est pas non plus dissoute par le décès de l'associé. Sauf stipulation contraire des statuts, la société peut continuer avec ses héritiers.

La décision de dissolution ainsi que la procédure de liquidation ont lieu suivant les dispositions prévues au Titre II Chapitre 3 de la présente loi.

Article 233: En cas de réduction du capital social due à des pertes, les dispositions applicables sont celles de la SPRL.

A défaut par le gérant non associé ou le commissaire aux comptes de provoquer une décision ou si l'associé n'a pu délibérer valablement, tout intéressé peut demander en justice la dissolution de la société.

## Sous-Section 6: Transformation

Article 234: La transformation d'une société unipersonnelle en société en nom collectif, en commandite simple, en SPRL ou en société anonyme est décidée par l'associé unique. La décision est précédée du rapport du commissaire aux comptes, s'il en existe un, sur la situation de la société.

## Section 6: La société coopérative

Article 235: La coopérative est une société fondée sur l'idée d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle, dont les adhérents se sont volontairement groupés pour atteindre un but économique et social commun et ont accepté d'assumer les responsabilités particulières à leur qualité de membres.

Article 236: Les sociétés coopératives peuvent constituer entre elles des unions, fédérations et confédération pour la gestion et la défense de leurs intérêts communs.

87

/

alg

Les unions, fédérations et confédération jouent à l'égard des sociétés adhérentes, le même rôle que les sociétés coopératives vis à vis de leurs adhérents individuels.

Elles peuvent entretenir les relations avec d'autres institutions similaires tant sur le plan national que sur le plan international.

Article 237: Les sociétés coopératives peuvent être créées dans tous les secteurs de la vie économique et sociale.

Article 238: L'acte constitutif de la société contient:  
la désignation des membres fondateurs,  
le nom, le siège de la société,  
l'objet social,  
le montant du capital social minimum,  
le nombre et la valeur nominale des parts,  
le nombre de parts de chaque membre fondateur,  
les organes et leur mode de désignation,  
la durée et le fonctionnement de la société,  
les modalités de transformation et de dissolution.

#### Sous-Section 1: Constitution

Article 239: La société coopérative est créée par au moins deux personnes physiques ou morales qui ne supportent les dettes qu'à concurrence de leur apport.

Les unions, fédérations et confédération peuvent être respectivement constituées par un minimum de deux coopératives, deux unions et deux fédérations.

Article 240: Chaque adhérent doit souscrire une part au moins du capital social dite d'«adhésion» dont le montant est fixé par les statuts. Les parts d'adhésion doivent être entièrement libérées à la souscription.

Article 241: Les parts peuvent être libérées en numéraire ou en nature. Les apports en industrie sont admis; ils ne peuvent pas contribuer à la formation du capital social.

87

7

7

Les apports sont enregistrés conformément aux dispositions prévues au Titre I Chapitre 4 de la présente loi.

La propriété des parts est constatée par l'inscription dans un registre tenu au siège de la coopérative.

Article 242: En plus des parts d'adhésion, les statuts peuvent prévoir: la souscription, par les adhérents, de parts sociales supplémentaires dont le nombre et le montant sont déterminés en fonction soit de l'importance des opérations de chaque adhérent avec la coopérative, soit de l'importance de son exploitation. Les modalités de libération des parts sociales supplémentaire sont déterminées par les statuts.

Article 243: Tout adhérent peut effectuer à titre volontaire, le versement en compte dépôt, de sommes qui seront comptabilisées en son nom. Les statuts fixeront les modalités de constitution de compte, la sauvegarde des fonds, les conditions de retrait des sommes déposées et éventuellement le taux d'intérêt.

Article 244: Le capital social est variable. Il est soumis aux augmentations ou réductions normales résultant de l'adhésion de nouveaux adhérents, de la souscription des parts nouvelles par les adhérents ou de l'annulation des parts des adhérents sortants, exclus ou décédés. Toutefois, le montant en-dessous duquel le capital ne peut être réduit à peine de dissolution de la coopérative, est fixé au tiers du capital social minimum.

Article 245: Seules les parts sociales supplémentaires peuvent, par décision de l'assemblée générale, recevoir un intérêt à la seule condition que des bénéfices aient été réalisés au cours de l'exercice écoulé.

Article 246: Les parts sociales, quelles qu'elles soient ne donnent droit à aucun dividende. Les bénéfices annuels éventuels résultant des activités de la coopérative sont, après dotation aux fonds de réserves et de tous autres prélèvements approuvés par l'assemblée générale, répartis entre les adhérents sous forme de ristourne proportionnelle aux opérations réalisées par chacun d'eux durant l'exercice considéré.

87

h

7



En cas de perte durant un exercice quelconque, aucune distribution de ristourne ne pourra être effectuée au cours des années suivantes tant que le déficit n'aura pas été résorbé.

Article 247: Les sommes dues aux adhérents soit au titre de ristournes impayées, soit autrement, sont inscrites à leur compte dans les livres de la coopérative qui ne peut se les approprier sous aucun prétexte.

Article 248: Pour être membre de la société coopérative, il faut:

- 1° prendre l'engagement d'utiliser le canal de la coopérative pour tout ou partie des opérations prévues par les statuts de celle-ci;
- 2° ne pas s'adonner à des activités concurrentes à celle de la coopérative;
- 3° avoir souscrit et libéré les parts du capital social;
- 4° être admis par l'assemblée générale.

Article 249: Les adhérents disposent de droits égaux dans la gestion et l'administration de la coopérative. Il ne peut être établi entre eux aucune discrimination suivant les fonctions qu'ils occupent dans la coopérative ou la date de leur adhésion.

Article 250: Tout adhérent peut se retirer de la coopérative quand il le désire selon les modalités de préavis et de responsabilité fixées par les statuts.

Article 251: A la demande de tout intéressé, tout adhérent peut être exclu d'une coopérative s'il nuit aux intérêts de celle-ci ou s'il ne respecte pas ses engagements, les statuts ou les décisions régulièrement prises par l'assemblée générale ou le conseil d'administration. Les statuts précisent à quelle majorité de voix, l'exclusion peut être prononcée.

En cas d'urgence, le conseil d'administration peut suspendre un membre en attendant la décision de la prochaine assemblée générale.

87

17

7

Article 252: Tout adhérent qui démissionne ou qui est exclu a le droit de recevoir, dans un délai de deux ans, sa part sociale telle qu'elle résultera du bilan de l'année sociale pendant laquelle la démission ou l'exclusion a été donnée.

Il bénéficie par ailleurs d'un intérêt au titre des sommes restant dues jusqu'à leur remboursement intégral.

Ces dispositions sont applicables aux héritiers de l'adhérent décédé.

## Sous-Section 2: Fonctionnement de la société coopérative

### Assemblée générale

Article 253: L'assemblée générale réunit tous les adhérents de la coopérative et en constitue l'organe de délibération et de décision. Tous les autres organes détiennent leurs pouvoirs d'elle seule. Les décisions régulièrement prises sont obligatoires pour tous, même pour les absents et les dissidents.

Article 254: Chaque adhérent dispose d'une seule voix aux assemblées générales quel que soit le nombre de parts d'adhésion qu'il détient.

En cas d'empêchement, l'adhérent peut donner mandat écrit à un autre membre de le représenter. Nul ne peut être porteur de plus d'un mandat.

Article 255: Lorsque l'étendue du ressort territorial de la coopérative ou le nombre de ses adhérents peut susciter des difficultés pour la réunion de l'assemblée générale, les statuts peuvent prévoir la réunion d'assemblées de sections chargées notamment de délibérer sur les questions inscrites à l'ordre du jour de l'assemblée plénière et d'élire leurs délégués à cette assemblée.

Article 256: L'assemblée générale est compétente pour:

- 1° adopter les statuts de la coopérative ou leur modification;
- 2° examiner, approuver ou rectifier les comptes et donner ou refuser le quitus au conseil d'administration et au gérant;

84

7

- 3° constater les variations du capital social au cours de l'exercice;
- 4° décider de l'admission de nouveaux adhérents, des démissions et exclusions des adhérents;
- 5° décider la fusion avec une autre coopérative ou la scission de celle-ci en deux ou plusieurs coopératives;
- 6° décider la dissolution anticipée de la coopérative ou sa prolongation au-delà du terme fixé;
- 7° délibérer sur toutes autres questions figurant à son ordre du jour.

Article 257:

L'assemblée générale se réunit obligatoirement deux fois par an en session ordinaire sur convocation du conseil d'administration, du conseil de surveillance ou à la demande du tiers des membres de la coopérative. Elle peut également se réunir en session extraordinaire chaque fois que de besoin.

Article 258:

Les autres modalités de tenue de l'assemblée générale sont déterminées par les statuts.

### Conseil d'administration

Article 259:

Le conseil d'administration assure la gestion et le bon fonctionnement de la société coopérative. Les membres du conseil sont élus par l'assemblée générale parmi les adhérents.

Leur nombre et la durée de leur mandat sont fixés par les statuts. Les membres sortants sont rééligibles.

Article 260:

Sans autres limitations que celles des pouvoirs expressément réservés à l'assemblée générale, le conseil d'administration dispose des pouvoirs les plus étendus d'administration et de gestion.

Il dirige et supervise les activités de la coopérative, tient des comptes précis et exacts et surveille la gestion par le gérant.

87

h

7

Il doit également présenter à l'assemblée générale annuelle un rapport d'activités de l'exercice écoulé, ainsi que les comptes dûment contrôlés par le conseil de surveillance et faire toutes propositions en vue d'améliorer les services fournis aux membres et éventuellement sur la répartition des ristournes.

Article 261: Les membres du conseil d'administration sont responsables, individuellement ou solidairement envers la coopérative et envers les tiers, soit des infractions aux dispositions législatives et réglementaires applicables à la coopérative, soit des violations des statuts, soit des fautes commises dans leur gestion.

Article 262: Tout membre du conseil d'administration peut être révoqué à tout moment de son mandat, par décision de l'assemblée générale pour faute grave, négligence, ou incompétence.

Article 263: Le président du conseil d'administration représente la coopérative en justice et vis à vis des tiers.

#### Gérance

Article 264: Dans les conditions fixées par les statuts, le conseil d'administration peut nommer un gérant pour assurer certaines fonctions sous son contrôle et sa surveillance et pour une durée limitée.

Le gérant ne possède pas de pouvoirs propres, mais seulement ceux qui lui ont été délégués par écrit par le conseil d'administration.

Il représente la coopérative envers les tiers dans la limite des pouvoirs qui lui ont été conférés.

Article 265: Le conseil d'administration s'abstient de l'exercice direct de ses pouvoirs dans la mesure où il les a délégués au gérant.

87

h

7

## Conseil de surveillance

Article 266: L'assemblée générale désigne chaque année un conseil de surveillance composé d'adhérents ou non, chargé d'assurer la surveillance des activités de la coopérative. Les membres du conseil de surveillance sont rééligibles. Les statuts déterminent la durée de leur mandat et le mode de fonctionnement de ce conseil.

Article 267: Le conseil de surveillance a pour mandat de vérifier, sans les déplacer, les livres, la caisse et les valeurs de la société, les inventaires et les bilans, ainsi que l'exactitude des écritures comptables. Il peut, à tout moment, opérer des vérifications ou contrôles qu'il juge opportuns, sans toutefois s'immiscer dans la gestion de la société coopérative.

Il a également le mandat de vérifier si les décisions de l'assemblée générale et du conseil d'administration ont été exécutées et de veiller à ce que les statuts et le règlement intérieur soient observés.

Article 268: Les membres du conseil de surveillance rendent compte de leur mission à l'assemblée générale. Ils signalent les irrégularités et inexactitudes relevées au cours de l'accomplissement de leur mission.

Article 269: Ne peuvent être élus en qualité de membres du conseil de surveillance:

- 1° les membres du conseil d'administration, le gérant, leurs conjoints et leurs parents jusqu'au quatrième degré et leurs alliés au second degré inclusivement.
- 2° les personnes recevant, sous une forme quelconque, un salaire ou une rémunération de la coopérative, des membres du conseil d'administration, du gérant ainsi que des conjoints de ces personnes.

87

7

## Commissaire aux comptes

Article 270: La société coopérative peut être pourvue d'un ou plusieurs commissaires aux comptes chargés de vérifier et certifier les comptes.

Le commissaire aux comptes fait rapport à l'assemblée générale des irrégularités et inexactitudes constatées au cours de l'accomplissement de sa mission.

## Sous-section 3: Cession des Parts sociales

Article 271: Les parts sociales de la coopérative sont nominatives, indivisibles, non négociables et insaisissables par les tiers.

Elles peuvent être cédées seulement avec l'accord de l'assemblée générale statuant dans les conditions de la modification des statuts.

Les statuts déterminent les modalités de la cession. Celle-ci doit être portée au registre des adhérents de la société coopérative.

## Sous-Section 4: Transformation

Article 272: La société coopérative peut être transformée en une société d'une autre forme.

La décision de transformation requiert l'unanimité des adhérents, lorsque la coopérative adopte la forme d'une société en nom collectif ou en commandite simple.

Elle est prise à la majorité requise pour la modification des statuts dans les autres cas.

## Sous-Section 5: Dissolution - liquidation

Article 273: Lorsqu'un adhérent décède, se retire, est exclu, ou mis en état de faillite ou de déconfiture, la société coopérative n'est pas dissoute; elle continue entre les autres adhérents.

Article 274: En cas de perte de la moitié du capital social minimum, une assemblée générale extraordinaire doit se réunir pour se prononcer sur la réduction du capital ou la dissolution anticipée de la société coopérative.

88

f

af

A défaut de cette décision ou en cas de perte des deux tiers du capital initial, la dissolution anticipée ou l'augmentation du capital doit être décidée.

Article 275: La décision de dissolution ainsi que la procédure de liquidation de la société s'effectuent dans les conditions fixées au Titre II Chapitre 3 de la présente loi.

## Section 7: La société anonyme

### Sous-Section 1: Définition - Capital social

Article 276: La société anonyme est une société dont le capital est divisé en actions et qui est constituée par trois personnes physiques et/ou morales au minimum qui ne supportent les dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports.

Article 277: Le capital social est divisé en actions nominatives ou au porteur, librement négociables et cessibles.

Le montant du capital, librement fixé par les actionnaires ainsi que sa répartition doivent être mentionnés dans les statuts.

Il peut être fait appel public à l'épargne.

Article 278: Sont réputées faire publiquement appel à l'épargne, les sociétés qui, pour le placement des titres qu'elles créent, ont recours, soit à des banques, établissements financiers, agents de change, soit à des procédés de publicité quelconque. Il en est de même pour les sociétés dont les titres sont inscrits à la cote officielle d'une bourse de valeurs.

57

16

17

# COMPTE D'EXPLOITATION

du 01/11/95 au 30/11/95 LAITERIE

CHARGES	PRODUITS	ANNEXE 5
<b>Stock Initial :</b> Lait pasteurisé Fromage Emballage Charbon Sel Présure et ferments Médicaments Aliments Etiquettes  <b>Sous total :</b> 133.920 F	<b>Stock final :</b> Lait pasteurisé Fromage Emballage Charbon Sel Présure et ferments Médicaments Aliments Etiquettes  <b>Sous total :</b> 486.720	
<b>Charges d'exploitation :</b> Achat lait Achat charbon Achat sel Achat présure et ferments Achat aliments  <b>Sous total :</b> 877.865	<b>Produit d'exploitation</b> Vente lait pasteurisé à emporter Vente fromage Recette taureau Vente médicaments Vente sérum Vente aliments Vente présure  <b>Sous total :</b> 761.860	
<b>Coût d'achat des fournitures :</b> Matériel fromagerie Achat fourniture bureau Achat produits entretien Achat produits divers  <b>Sous total :</b> 9420 F	Autres produits exceptionnels	
<b>Dotation aux amortissements</b> .....		
<b>Charges du personnel</b> Eau & Electricité : 24 026 Téléphone : 8884  <b>Sous total :</b> 32.910		
<b>Charges exceptionnelles :</b> Conseil de gestion Réparation immeuble Frais de missions Transports Autres Travaux extérieur  <b>Sous total :</b> 17370 F		
charge personnel 50.000 F		
<b>TOTAL CHARGES</b> 1.421.485	<b>TOTAL PRODUIS</b> 1248580	
<b>BENEFICES</b> 126.895	<b>PERTES</b> 0	
<b>TOTAL</b> 1.248.580	<b>TOTAL</b> 1248580 F	



RAPPORT D'ACTIVITES DE LA COOPERATIVE DES ELEVEURS  
DE MBUYE DEPUIS LE 16/03/1998 JUSQU'AU 28/02/1999.

A. HISTORIQUE:

-Date de naissance : 1981  
-Membres : Hommes : 52  
              Femmes : 33  
                          
              Total : 85 membres

B. CHARGES:

-Capital initial	:	608.953 Frs
-Achat du lait	:	6.605.475 Frs
-Fournitures consommées	:	302.795 Frs
-Transport	:	414.730 Frs
-Paiement salaires	:	460.000 Frs
-Achat mobilier	:	98.500 Frs
-Intérêt distribué	:	100.000 Frs
		<hr/>
TOTAL	:	8.590.453 Frs

C. PRODUCTION:

-Capital initial	:	608.953 Frs
-Vente fromage	:	6.210.045 Frs
-Vente lait	:	1.567.855 Frs
-Stock final (fromage)	:	103.600 Frs
-Intérêt distribué	:	100.000 Frs
		<hr/>
TOTAL	:	8.590.453 Frs

D. ARGENT DISPONIBLE:

-COOPEC	:	340.960 Frs
-CLOCHE D'OR ET NOVOTEL	:	274.800 Frs
-BANQUE	:	80.895 Frs
		<hr/>
TOTAL	:	696.655 Frs

E. PRODUITS REBUS:

-Fromage rebus	:	272,5 Kg x 2.000 Frs = 545.000 Frs (au P.A.)
-Lait rebus	:	485 l x 150 Frs = 72.750 Frs (au P.A.)

F. BESOINS URGENTS:

1. Augmentation du Capital	:	1.600.000 Frs
2. <u>Produits et matériel:</u>		
-Produit présure en poudre ( 5 Kg)	:	400.000 Frs ✓
-Ferment en poudre (4 sachets)	:	100.000 Frs ✓

.../...

-Appareil lacto-densimètre (3)	: 240.000 Frs ✓
-Casseroles grand format (3)	: 90.000 Frs
-Seaux (4)	: 10.000 Frs
-Armoire frigorifique grand format	: 450.000 Frs ✓
-Congélateur pour lait pasteurisé et Yaourth	: 600.000 Frs ✓
-Presse métallique	: 300.000 Frs -
-Vélos (2) pour collecte lait et déplac:	: 100.000 Frs ✓
-Coffre-fort	: 200.000 Frs ✓
-Baratte	: 225.000 Frs ✓
-Ecrémeuse	: 350.000 Frs ✓
-Brouette	: 12.500 Frs ✓
-Fût vide	: 10.000 Frs ✓

TOTAL : 4.687.500 Frs

✓ 2. Raccordement de l'eau

-Achat 17 tuyaux flexibles	: 68.000 Frs
-Achat colle "TANGIT"	: 4.000 Frs
-Achat 20 coudes	: 6.000 Frs
-Achat 1" té	: 2.100 Frs
-Achat 5 vannes	: 15.000 Frs
-Achat 4 tuyaux galvanisés	: 24.000 Frs
-Achat lavabo (1)	: 80.000 Frs

TOTAL : 199.100 Frs ✓

✓ 3. Raccordement électricité:

-Fils extérieurs	: 4.000 Frs
-Compteur monophasé	: 74.000 Frs
-Fils internes	: 20.000 Frs
-Coupe-circuit	: 25.000 Frs
-Tubes petit format	: 65.000 Frs
-Interrupteurs (10)	: 6.000 Frs
-Chevilles	: 3.000 Frs
-Attaches (6 boîtes)	: 14.400 Frs
-Boîte de dérivation (4)	: 2.000 Frs
-Prises (5)	: 5.000 Frs

TOTAL : 218.600 Frs ✓

TOTAL DES BESOINS:

- Augmentation du capital	: 1.600.000 Frs
-Produits et matériel	: 4.687.500 Frs
-Raccordement de l'eau	: 199.100 Frs
-Raccordement électricité	: 218.600 Frs

TOTAL : 6.705.200 Frs

Fait à Mbuve, le 02/04/1999  
LE PRÉSIDENT DU C.C. - CEBU



Fiche n° 3 - 1995

# LES GROUPEMENTS D'ÉLEVEURS

## I - L'ORGANISATION

### ■ Introduction

L'activité élevage est très diversifiée, depuis l'élevage de volaille, présent comme complément dans presque tous les foyers d'Afrique, jusqu'à l'élevage transhumant de bovins ou de camelins, pratiqué par de grands éleveurs de tradition qui en ont fait leur moyen de subsistance. **L'élevage est un support de l'économie familiale**, à des degrés divers.

Dans **l'économie nationale** de certains pays, notamment sahéliens, la part de l'élevage peut atteindre 10 à 20 % du PIB et représenter en valeur 50 % des ressources d'exportation.

Pour de nombreux pays sahéliens, l'élevage est la seule activité capable de valoriser toutes les zones septentrionales couvertes de pâturages saisonniers mais trop sèches pour prétendre assurer une production agricole. L'élevage dans ces zones sèches est soumis à des déficits alimentaires très fréquents que les pratiques d'élevage tentent de combler.

A l'inverse, dans les zones de savanes humides, l'alimentation du bétail est assurée par la haute production fourragère des savanes mais le bétail souffre par contre d'une pression parasitaire très forte du fait de l'humidité (trypanosomose liée à la présence de la mouche tsé-tsé, abondance des parasites gastro-intestinaux).

Ces éleveurs sont aussi des transformateurs de produits hautement périssables comme le lait et vendent leurs animaux sur des marchés locaux dont les cours dépendent le plus souvent de marchés terminaux lointains, eux-mêmes soumis aux aléas de la conjoncture internationale du marché de la viande.

A ces difficultés diverses rencontrées dans les domaines de la production, de la transformation ou de la commercialisation, vient s'ajouter depuis quelques années, un **désengagement de l'Etat** en ce qui concerne certaines fonctions. Des

Offices Etatiques tentaient d'assurer par exemple les approvisionnements et la distribution des produits vétérinaires ou appuyaient la commercialisation du bétail et de la viande. Désormais l'Etat conservera essentiellement les fonctions de contrôle et de régulateur.

**Ces tâches primordiales pour la poursuite des activités d'élevage reviennent donc maintenant aux professionnels de l'élevage que sont les vétérinaires, les commerçants et bouchers et aux premiers concernés, les éleveurs.**

La privatisation de fonctions comme la santé animale (soins, vaccinations), les approvisionnements en intrants (médicaments, compléments alimentaires), la transformation et la commercialisation des produits d'origine animale, sont une occasion pour les éleveurs de se structurer. Ils doivent désormais prendre en charge leur propre développement et trouver leur place dans les différents étages de la filière élevage.

La structuration locale des éleveurs en Groupements, puis en Unions Régionales et en Fédérations Nationales est déjà amorcée dans certains pays parfois depuis plus d'une décennie. Leurs expériences méritent d'être rapportées pour servir à la création de nouveaux groupements comme pour améliorer la dynamique des plus anciens.

### ■ Des Groupements aux fonctions variées :

Quand on parle de "**Groupements d'Eleveurs**" il peut s'agir de groupements dont les adhérents sont des éleveurs comme des agro-éleveurs. Il peut s'agir de groupements ayant seulement des fonctions élevage comme de groupements multifonctionnels dont certaines fonctions sont destinées à développer les activités d'élevage. Le plus souvent il s'agira de groupements mixtes (comportant des adhérents éleveurs, agriculteurs et surtout agro-éleveurs) dont les fonctions couvrent

tous les domaines d'activité, en particulier l'agriculture et l'élevage.

On trouve actuellement de très nombreux groupements d'éleveurs menant des actions dans les domaines suivants :

**- la santé animale :**

- approvisionnement et diffusion des produits vétérinaires.
- formation des éleveurs et auxiliaires à la santé animale de base.
- gestion de couloirs de vaccination, d'aspersion ou de bains détiqueurs.

**- la production animale :**

- approvisionnement en aliments du bétail (sous-produits agro-industriels, sel et natron, minéraux.)
- embouche de bovins ou de moutons sous forme d'élevage du groupement ou sous forme de fourniture de crédit ou d'intrants pour élevage individuel.
- production laitière améliorée.
- fourniture de reproducteurs sélectionnés.

**- la transformation :**

- fromageries artisanales
- ateliers de viande séchée

**- la commercialisation du bétail et des produits transformés :**

- regroupement, acheminement et vente du bétail des adhérents pour satisfaire des contrats passés par les groupements ou par des structures privées de services (courtier) rémunérées par les groupements.

**- la gestion de l'espace pastoral et des infrastructures d'hydraulique :**

- allocation par l'Etat de territoires de pâturages à gérer ou participation à des plans villageois de gestion de terroir négociés avec tous les partenaires locaux.
- gestion technique et environnementale des ouvrages d'hydraulique pastorale (forages ou puits).

A toutes ces fonctions techniques il faut ajouter un rôle primordial rempli par tous les groupements en général, celui de **représentation des éleveurs** et de défense de leurs intérêts.

## LES CONDITIONS D'EXISTENCE D'UN GROUPEMENT D'ÉLEVEURS

### ■ La création d'un groupement est d'abord le fruit d'une réflexion interne

Menée par des éleveurs dans un campement ou un village. Avec l'appui d'un animateur, cette réflexion sera menée en deux phases :

- une phase d'auto-analyse
- une phase d'auto-programmation

Dans la **phase d'auto-analyse** les éleveurs doivent mener une analyse de leur situation **pour leur permettre d'identifier un ou plusieurs problèmes qui s'opposent à la satisfaction des besoins en matière d'élevage**. Puis **ces besoins doivent être priorisés** en fonction de l'urgence du problème à résoudre et du nombre de personnes concernées.

Par exemple en République Centrafricaine en 1982, les besoins en élevage exprimés par les éleveurs et classés par ordre de priorité par eux, sont les suivants :

**1°- mise à disposition de produits vétérinaires** et en priorité des trypanocides, le bétail zébu étant soumis dans ce pays à une forte pression glossinienne.

**2°- approvisionnement en sel et natron** pour le bétail

**3°- ouverture de marchés à bétail**, le budget familial dépendant à 92 % des ventes de bovins.

Les premiers Groupements d'Intérêt Pastoral (GIP) de RCA se créent dès 1983 pour résoudre le problème prioritaire qui est l'approvisionnement en produits vétérinaires.

Au fur et à mesure que les années passent les besoins évoluent. Tandis que les premiers groupements créés ont normalement résolu leur premier problème identifié et sont passés à la résolution des problèmes suivants, d'autres groupements se créent pour la résolution de ce premier problème.

En République Centrafricaine, l'approvisionnement et la distribution de tous les produits vétérinaires ayant été résolus au niveau national dès 1986 et les autres besoins priorisés en 1982 en passe d'être résolus, les nouveaux besoins exprimés en 1990 deviennent :

- 1°- poursuite de la formation des éleveurs à la santé animale
- 2°- amélioration de la commercialisation du bétail
- 3°- réservation de zones d'élevage

Lorsque des études socio-économiques préalables ont pu être menées, la connaissance des budgets

familiaux est un excellent moyen de connaître les besoins des éleveurs.

A titre d'exemple, pour une famille moyenne d'éleveur Paul Mbororo en République Centrafricaine, composée de 10,8 personnes, possédant 125 bovins et disposant d'un budget annuel de 726 000 F.CFA en 1990, la part consacrée aux dépenses d'élevage est de 132 000 F.CFA soit 18 %. Le détail de ces dépenses renseigne sur les besoins réels à satisfaire :

*Dépenses annuelles d'élevage pour une famille d'éleveurs en Rep. Centrafricaine en 1990.*

Dépenses annuelles	F.CFA	%
Natron (sels minéraux naturels)	38 300	29
Sel de mer du commerce	27 000	20
Produits vétérinaires	36 600	28
Vaccinations	6 000	5
Cotisation à Fédération Nationale	8 300	6
Divers	12 000	9
Amendes (dégâts aux cultures)	3 800	3
<b>Total</b>	<b>132 000</b>	<b>100</b>

(Source : Le Masson C., Assana Remayeko, 1990)

On constate que le premier poste de dépenses est constitué par l'achat de complément minéral pour un montant total (natron + sel) de 65 300 F.CFA. Les groupements devront donc tôt ou tard jouer un rôle dans ces approvisionnements. **Mais si les minéraux sont les besoins les plus importants en valeur, les besoins les plus urgents sont ceux en produits vétérinaires de traitement, le manque de produit se traduisant directement par la perte de bétail.**

La connaissance de ces budgets familiaux permet également :

- d'estimer la dépense globale en santé animale pour l'ensemble de la RCA, soit environ 640 millions par an en produits vétérinaires pour les 17 500 familles d'éleveurs du pays.
- d'estimer l'effort consenti en santé animale par tête de bétail, soit 340 F.CFA par an, permettant du même coup de juger des chances d'acceptabilité d'un nouveau produit en fonction de son coût.

Cette phase d'auto-analyse des besoins se termine par le choix de l'activité la plus importante à mettre en place. C'est ce choix qui justifie la création du groupement (achat de produits vétérinaires, approvisionnements en sous-produits, introduction de géniteurs améliorés...).

La fin de cette phase d'auto-analyse va permettre aux éleveurs d'accéder à la **seconde phase qui**

**est celle de l'auto-programmation** : la mise en place du groupement et de l'activité. L'activité choisie doit être étudiée en détail. Pour l'approvisionnement en produits vétérinaires, où peut-on acheter des produits et à quel prix, quelle est la législation en vigueur, quels seront les coûts de transport, comment conseiller les éleveurs dans leurs achats de produits, où stocker les produits, y a-t-il des dangers avec certains produits... ? La réponse par les éleveurs à chacune de ces questions leur permet de cerner l'activité et d'identifier tous les moyens qui seront nécessaires pour sa mise en œuvre.

**La création d'un groupement a donc pour but le lancement d'une activité considérée comme nécessaire par la majorité des membres pour satisfaire un besoin considéré comme prioritaire.**

### ■ Une Assemblée Générale de membres et un Bureau

3

Tous les éleveurs intéressés par le lancement de l'activité choisie peuvent donc se réunir dans un Groupement.

### *Le Statut juridique des groupements*

Les "groupements" peuvent pratiquement prendre deux formes juridiques :

- Une forme de **type Association**, à **but non lucratif**, les bénéfices des activités étant réinvestis dans l'association mais pas redistribués entre les adhérents.
- Une forme de **type société coopérative ou pré-coopérative**, les bénéfices des activités pouvant être affectés à des fonds de réserve, réinvestis dans la société et redistribués aux adhérents sous forme de **ristourne**. Suivant le cas, les bénéfices peuvent être exonérés d'impôts par l'Etat dans un but de favoriser la structuration des populations.

Suivant le type d'activité, l'une ou l'autre forme peut être envisagée. Pour les groupements à activités économiques dégageant des bénéfices, les statuts s'orienteront plutôt vers le type société coopérative ou pré-coopérative, la possibilité de

ristourne incitant les adhérents à surveiller attentivement la gestion de leur groupement et incitant également les non adhérents à faire partie du groupement.

Bien des mouvements coopératifs maintenant très développés ont vécu de longues années sans réels statuts. Si le statut ne peut pas être posé comme un préalable à la création d'un groupement, il devient par la suite une nécessité.

Devant une société qui pour la première fois tente d'entreprendre une action en commun, avec toutes les hésitations et craintes que cela comporte, ce qui compte pour cette société c'est le démarrage de l'action et sa réussite. Ce sont les épreuves, les difficultés et les demi-échecs qui vont peu à peu amener les membres à définir un cadre d'action. Le statut peut donc correspondre à un accomplissement, à l'aboutissement logique d'une première période d'existence et à la consignation de tous ses enseignements dans une sorte de pacte décidé par les membres et appelé statut. Dans ce cas le statut est une émanation du groupe. Une des tâches de l'animation sera d'aider les membres des groupements à finaliser cette démarche.

#### La souplesse devrait être la règle en matière de statut.

Chaque société ayant ses particularités culturelles et chaque groupement suivant sa démarche personnelle, un même "statut type" pour tous semble peu réaliste. Cependant, comme il n'est pas possible d'agréer un statut pour chaque groupement, le statut peut prendre en compte les points les plus importants communs à tous les groupements et un règlement intérieur peut permettre de régler tous les points particuliers qui tiennent compte du "vécu" de chaque groupement.

L'agrément et l'enregistrement des groupements sont une exigence des Etats, tant pour des raisons légitimes de contrôle et d'organisation des activités que pour protéger les groupements contre eux-mêmes. Dans le domaine foncier par exemple, les Etats ne peuvent attribuer des droits d'exploitation de pâturages ou des ouvrages d'hydraulique pastorale à des particuliers ou des utilisateurs qui ne se seraient pas regroupés sous un statut leur conférant une représentativité.

Si les statuts sont parfois exigés, parfois la reconnaissance juridique des organisations pastorales sera un but recherché par les éleveurs. La reconnaissance de droits de gestion des pâturages et de l'eau comme celle de mener une activité, d'accéder au crédit ou de défendre ses intérêts, passe inévitablement par la reconnaissance juridique des groupements et donc par le recours aux statuts. Pour prétendre à l'autonomie dans la défense de ses droits, le groupement doit être reconnu juridiquement.

Les statuts fixent les grandes règles d'admission et d'exclusion des adhérents, définissent le mode de délibération de l'Assemblée Générale, les modalités de vote, la désignation des membres du Bureau ou du Conseil d'administration et leurs attributions...

Ce cadre général peut être considéré comme le "statut type" et le Règlement Intérieur vient préciser les modalités particulières propres à certaines activités menées dans le groupement ou fixer des règles comme la rémunération du pharmacien ou la modalité de calcul et d'attribution de la ristourne.

Mais il y a des détails qui ont une importance capitale pour susciter l'adhésion ou la bloquer. Les éleveurs de République Centrafricaine n'étant pas fixés et migrant au bout de quelques années, n'auraient pas adhéré à un GIP qui ne leur aurait pas restitué leur cotisation à leur départ. Cette restitution ayant été inscrite dans les statuts, leur participation au Groupement s'est faite par des cotisations parfois importantes qui ont lancé les groupements dans des activités d'un bon niveau dès le départ.

#### Une Assemblée Générale régulièrement réunie

Elle est constituée par l'ensemble des adhérents et est l'organe souverain. L'Assemblée générale ordinaire doit se réunir plusieurs fois dans l'année, au moins les premières années, afin que les dysfonctionnements constatés soient corrigés le plus rapidement possible. Les Assemblées Générales annuelles sont trop souvent un constat à posteriori d'une situation qui s'est dégradée tout au long de l'année. Dans bien des cas il est déjà trop tard pour redresser la situation. Pour éviter cela, l'Assemblée générale doit se réunir environ tous les trimestres et se doter des moyens d'informer à cette occasion tous ses membres sur la situation du Groupement. Il s'agit là d'organiser le "contrôle interne" du Groupement.

L'Assemblée Générale désigne le Bureau ou Conseil d'Administration.

#### • Un Bureau efficace

Le bureau est au minimum constitué d'un Président, d'un Secrétaire et d'un Trésorier. Il

représente le Groupement vis à vis de l'extérieur et gère les activités du Groupement.

Chaque membre est élu pour ses compétences, le Président pour son aptitude à mener un groupe dans l'unité, le Secrétaire pour enregistrer tout ce qui se passe dans le groupement et le Trésorier pour son honnêteté absolue. Le fait que les membres du bureau soient des lettrés est un avantage mais le fait d'être analphabète ne doit jamais empêcher l'Assemblée de désigner à un poste celui qui lui semble être la personne la plus appropriée. Même le Secrétaire général peut être un analphabète, s'il se fait aider d'un adjoint lettré qui consigne les activités. Le bureau doit se réunir fréquemment, au moins une fois par mois. Les Commissaires aux comptes, désignés par l'Assemblée générale parmi les adhérents ou en dehors, contrôlent la gestion du Groupement et rendent compte à l'Assemblée générale.

Ils informent les adhérents du fonctionnement du Groupement et sont un élément de ce "contrôle interne".

### ■ Une Caisse du Groupement bien alimentée

Elle est destinée à donner au groupement les moyens financiers pour mener à bien l'activité prioritaire choisie par les membres. Elle est alimentée par les cotisations des membres et par les bénéfices des activités menées tout au long de l'année.

La cotisation d'adhésion est fixée par les membres. Suivant le milieu social et les possibilités des adhérents la cotisation peut être annuelle, mensuelle ou hebdomadaire. Elle peut être constituée par des parts sociales.

En République Centrafricaine, pour lancer l'approvisionnement en produits vétérinaires, les éleveurs doivent constituer un capital de départ. Certains groupements ont instauré une cotisation égale pour tous (5 000 F.CFA pour chacun des 20 adhérents afin de constituer un stock de 100 000 F.CFA) d'autres groupements ont procédé de façon plus "traditionnelle", les chefs cotisant plus que les simples éleveurs. Cette cotisation est une cotisation d'adhésion, non renouvelée les années suivantes et donnant lieu à l'établissement d'un reçu pour sa restitution en cas de départ de la zone.

La cotisation n'a pas besoin d'être très élevée et doit être adaptée aux possibilités des adhérents mais elle doit permettre de résoudre, au moins partiellement, le problème qui a justifié la création du groupement. Si le groupement doit approvisionner en urgence les membres en produits vétérinaires, la cotisation doit être estimée à une dose des deux ou trois principaux médicaments par adhérent (soit de 2 à 3000 F.CFA), afin de constituer un stock suffisant. Il est certain qu'une cotisation de 50 F.CFA par mois et par adhérent dans ce cas ne résout pas le problème et ne fait que démobiliser les adhérents.

La caisse est aussi alimentée par les bénéfices réalisés par la vente des produits (produits vétérinaires, bétail embouché, géniteurs sélectionnés...) ou par l'apport de la vente des produits d'un champ collectif par exemple.

### ■ Une activité et des règles de fonctionnement

Le groupement s'est constitué pour mener une activité considérée comme prioritaire. S'il s'agit d'une activité d'approvisionnement, les produits achetés devront être revendus, un responsable doit se charger de cette activité.

#### • La fixation du prix de vente des produits.

Ce prix de vente doit être fixé d'un commun accord et tenir compte de plusieurs facteurs :

- du **prix d'achat** de départ
- des **dépenses** (transport, frais de déplacements...) qui doivent être répercutés sur le produit. Si les dépenses ont été au total de 7 000 F.CFA pour un achat de produits de 70 000 F.CFA, on peut dire que chaque 100 F d'un produit acheté doit être majoré de 10 F.CFA pour couvrir les dépenses. D'autres systèmes de répartition des dépenses tiennent compte des prix des produits, les produits déjà chers supporteront moins de dépenses que les produits d'un faible coût pour ne pas les rendre prohibitifs.
- de la nécessité de **couvrir les pertes ou casses** qui surviennent sur les produits et denrées.

Certains produits peuvent aussi être périmés avant d'être vendus.

- de la nécessité de **combler l'inflation**. Si le prix de vente d'un produit ne tient pas compte, en plus de toutes les dépenses, de cette érosion monétaire, le groupement qui achète une année 20 sacs de tourteau à 3500 F.CFA/sac ne pourra plus en acheter que 19 à 3600 F l'année suivante. Petit à petit ce groupement serait contraint de restreindre ses activités et ses membres se décourageraient.

- de la nécessité de prévoir dès le départ un "**salaire**" pour le pharmacien, magasinier ou vendeur. Ce "salaire" peut être fixé mensuellement ou être un pourcentage du chiffre d'affaire ou encore être une part de la marge brute.

- Le salaire mensuel n'incite pas à faire des efforts de disponibilité, d'information, ni à rationaliser les transports pour approvisionnement ou à éviter les pertes, casses ou vol.

- Le pourcentage sur chiffre d'affaires incite à faire plus d'efforts pour commercialiser mais pas à rationaliser les approvisionnements ni à éviter les pertes.

- Le pourcentage sur la marge brute (ou sur le bénéfice) permet de rationaliser au mieux les dépenses et de procurer une meilleure rémunération au responsable de l'activité. Pour un même approvisionnement annuel de 2 000 000 F.CFA (et donc un même chiffre d'affaires à la vente), le groupement dont le pharmacien a rationalisé les achats en effectuant seulement 10 voyages d'approvisionnement de 200 000 F pour 5000 F de frais de transport par voyage et en n'occasionnant que 2000 F de pertes, aura un bénéfice supérieur au groupement qui laissera effectuer 20 voyages de 100 000 F et occasionnera des pertes pour 5000 F. La rationalisation entraîne des dépenses et pertes limitées à 52 000 F, tandis que dans l'autre cas les dépenses et pertes s'élèvent à 105 000 F. Le pharmacien qui est rémunéré par un pourcentage du bénéfice est donc incité à rationaliser les achats pour accroître sa rémunération.

- de la nécessité de **faire un bénéfice pour la croissance du groupement**. Le groupement s'est créé pour résoudre un premier problème considéré comme prioritaire mais la phase d'analyse a fait également ressortir que d'autres problèmes exis-

taient. La croissance du Fonds de Roulement doit permettre justement d'aborder la résolution des autres problèmes par la diversification des activités. La croissance annuelle du Fonds de Roulement d'un groupement devrait être au minimum de l'ordre de 10 à 20 % à ses débuts pour assurer une bonne capitalisation, un développement satisfaisant de la première activité et peut-être initier une diversification. Dans le cas de rotations rapides du fonds de roulement, la croissance annuelle peut être beaucoup plus importante et certains groupements peuvent doubler leur fonds de roulement la première année. Par la suite, la croissance annuelle se ralentit en valeur relative du fait d'un fonds de roulement plus important.

Ce sont les cotisations et les bénéfices des activités qui permettent aux groupements de générer leurs ressources propres et de se rendre autonomes financièrement.

Suivant les difficultés d'approvisionnement et les conditions du milieu, pour couvrir toutes ces charges et dégager un bénéfice, le prix d'achat doit être majoré de 10 à 50 % suivant les produits mais **l'objectif est toujours de fournir aux adhérents les prix les plus bas possibles**.

En RCA, les GIP (Groupements d'Intérêt Pastoral) s'approvisionnent en produits vétérinaires aux Dépôts Régionaux de la Fédération Nationale des Éleveurs Centrafricains avec une remise de 15 %. Ils ont obligation de revendre ces produits au tarif officiel de la FNEC. Les 15 % constituent donc leur marge bénéficiaire. Aux groupements de serrer leurs dépenses et de gérer correctement leur groupement pour dégager un bénéfice qui permette leur développement. Ce système de remise permet de vendre les produits au même prix sur toute l'étendue du territoire et de ne pas faire de concurrence néfaste entre les différents niveaux de distribution au sein de la même structure (groupement, dépôt régional ou dépôt central) et de garantir les prix les plus bas possibles.

Les GIP effectuent tous les 2 mois leur contrôle de gestion, avec l'appui de l'animateur et tous les 6 mois ou tous les ans leur bilan. A partir de la marge de 15 % dont ils disposent, les GIP calculent leur bénéfice et le répartissent de la manière suivante :

- 1/6 du bénéfice sert de provision pour l'inflation et est réintroduit dans le Fonds de Roulement.
- 1/6 du bénéfice constitue la rémunération du pharmacien.
- 1/6 du bénéfice sert de ristourne aux adhérents sous forme de produits vétérinaires.
- 3/6 du bénéfice reste dans le Fonds de Roulement pour accroître le capital et développer l'activité puis diversifier.



### • La nomination d'un responsable d'activité

De même que les membres du bureau ont été choisis, le lancement d'une activité demande la désignation d'un responsable pour cette activité. Suivant l'activité mise en place (magasin, pharmacie...) des techniques sont à mettre au point, des horaires de vente à déterminer dans le cas d'une boutique et une formation à mettre en place soit sur le plan technique (pharmacien) soit sur le plan de la gestion.

Pour que le groupement soit un instrument de développement et de promotion, il faut que chaque activité nouvelle soit l'occasion de former un nouveau responsable.

### • La mise en place de procédures

Des procédures de gestion entre un pharmacien et un trésorier sont à mettre en place pour éviter toute confusion : si un pharmacien vend des produits vétérinaires, avec quelle périodicité doit-il reverser l'argent au trésorier ? Celui-ci doit-il lui remettre un reçu ? Qui décide de la date d'un nouvel approvisionnement ? Si le mode de paiement a été décidé au comptant, peut-il y avoir des exceptions et dans ce cas quelles sont les conditions du crédit (durée, taux, garanties...) ? Si un contrôle du fonds de roulement constate un manquant de caisse, la responsabilité du trésorier est-elle systématiquement engagée ?

Toutes ces questions se poseront un jour ou l'autre à tout groupement. Bien des difficultés seront aplanies si dès le départ un certain nombre de procédures sont établies d'un commun accord, soit en Assemblée Générale soit entre les membres du Bureau et si elles sont au fur et à mesure intégrées dans un règlement intérieur.

## LES CONDITIONS D'UNE BONNE MARCHE DES GROUPEMENTS

De nombreux maux menacent les groupements, parfois de manière contradictoire :

### - La stagnation ou la régression du fonds de

**roulement.** Les membres se découragent et le groupement disparaît.

- **La croissance trop rapide sans diversification.** L'activité génératrice de profits s'accompagne de mauvaises pratiques annexes qui menacent de tout renverser.

- **les ventes à crédit.** Elles sont la première cause de paralysie puis de disparition des groupements.

- **l'absence de transparence** dans la gestion et la main mise du Bureau

### - les détournements

**Trois conditions** doivent être remplies pour la bonne marche d'un Groupement :

#### 1. Une croissance suffisante

#### 2. Une structure saine du Fonds de Roulement

#### 3. Une double pression sociale organisée :

- le "**contrôle interne**" ou la pression sociale par l'Assemblée Générale
- le "**contrôle externe**" ou la pression sociale par les Unions et Fédérations

7

## ■ Une croissance suffisante

Les membres des groupements ont besoin de voir leurs efforts récompensés. La décision de créer un groupement est motivée par la volonté d'atteindre un objectif fixé, qui est de mener à bien une première activité. Nous avons vu que d'autres besoins se font également sentir et que le groupement espère pouvoir résoudre petit à petit ses principaux problèmes.

Une mauvaise estimation du prix de vente, des dépenses trop élevées par absence de gestion ou de contrôle, un détournement de fonds non restitué... toutes ces irrégularités vont concourir à limiter la croissance du fonds de roulement, l'amener à la stagnation ou même à décapitalisation.

### • La croissance du groupement permet la diversification.

Si une première activité bien gérée rapporte des bénéfices importants, le fonds de roulement

dépasse à un moment donné les besoins de cette première activité.

En milieu éleveur transhumant de RCA, la création d'une pharmacie vétérinaire nécessite de réunir une cotisation initiale d'environ 100 000 F.CFA. Au bout de deux ou trois années d'activité pharmacie bien gérée, le fonds de roulement peut dépasser 250 000 F. Cette somme est suffisante pour disposer dans le groupement d'un stock de produits variés capables de parer à toute éventualité. Toutes les sommes supplémentaires peuvent maintenant être consacrées à une deuxième activité comme l'approvisionnement en sel et natron par exemple. Cette deuxième activité peut elle-même nécessiter 250 000 F.CFA pour tourner de manière optimale. Quand le fonds de roulement aura atteint 500 000 F., une troisième activité pourra alors être entreprise.

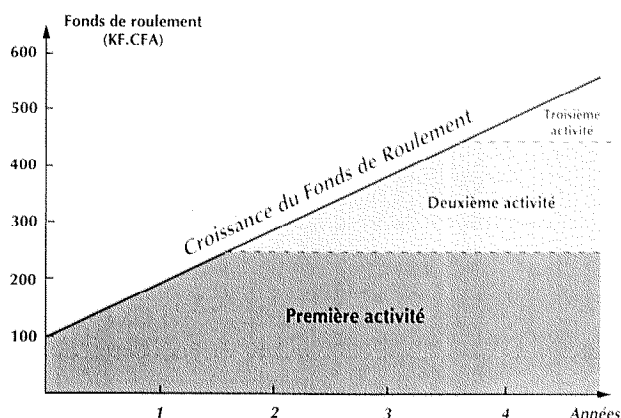
Dès que la croissance du fonds de roulement dépasse les besoins de la première activité, il faut envisager de lancer une deuxième activité et s'organiser en conséquence.

Le danger d'une croissance trop rapide sans diversification se situe à ce moment.

Si l'assemblée générale ne se réunit pas ou n'est pas bien informée des disponibilités du fonds de roulement ou encore qu'on les lui dissimule, elle ne peut décider de lancer une deuxième activité. Les fonds en supplément risquent alors d'être détournés de l'activité du groupement, bloqués en crédits extérieurs ou dilapidés. La première activité peut toujours être maintenue et le groupement se met à stagner mais une mauvaise pratique s'est maintenant instaurée et risque de tout déstabiliser.

La croissance des fonds de roulement doit se traduire par une multiplication des activités, une

**Figure 1 : Développement des activités d'un Groupement à partir de la croissance de son Fonds de Roulement.**



diversification, sous peine de voir tout le bénéfice de la croissance détourné vers des activités ou des pratiques qui ne correspondent pas aux attentes des adhérents (figure 1).

#### • La croissance du groupement permet la responsabilisation de nouveaux membres

La création d'un groupement se fait avec la responsabilisation des trois membres du bureau et du responsable de la première activité. La croissance du fonds de roulement permettant le démarrage d'une seconde activité puis d'une troisième nécessite la responsabilisation et la formation de deux personnes supplémentaires. Plus le groupement développera d'activités plus il nécessitera la prise en charge des activités de développement par les intéressés eux-mêmes. L'alphabétisation et les formations techniques et de gestion pourront au fur et à mesure donner les compétences nécessaires aux nouveaux responsables. C'est l'ouverture d'activités nouvelles qui permet la promotion de nouveaux membres.

#### ■ Une structure saine du Fonds de Roulement

La gestion des groupements et des coopératives peut être très complexe. Elle fait appel à tous les éléments de la comptabilité et permet en fin d'année de dresser le Compte d'Exploitation et le Bilan.

Au jour le jour, un certain nombre de documents doivent être tenus :

- 1. Le Registre des Ventes :** il enregistre, pour chaque acheteur, les quantités de chaque produit acheté et le total de l'achat. Cette somme est reportée sur le Livre de Caisse.
- 2. Le Livre de Caisse :** il enregistre toutes les entrées et toutes les sorties d'argent. Il permet de savoir à tout moment ce qu'il y a dans la caisse (solde en caisse).
- 3. Les Fiches de Stock :** elles enregistrent tout ce qui rentre et ce qui sort et ce qui reste pour chaque produit. Elles permettent de savoir ce qui se trouve à tout moment en stock.

#### 4. Les documents annexes à conserver ou établir :

- le **Carnet de cotisations**.
- le **cahier d'enregistrement des pertes**, casses ou vols sur stock.
- les **Factures** d'achat de produits comme de toutes autres dépenses.
- le **cahier des débiteurs** où sont notés tous les noms des adhérents ou non qui ont des dettes envers le Groupement avec le montant et le détail de leur dette.

La tenue d'une telle comptabilité nécessite la compétence d'un alphabétisé et une formation du responsable à la pratique de cette gestion. Dans les Groupements ou seulement le secrétaire est alphabétisé, en français, en langue nationale ou en langue arabe, le maximum de choses doivent être notées par lui et un outil simplifié de gestion doit être employé.

#### Un outil de gestion simplifié : le Fonds de Roulement

C'est un critère synthétique qui permet d'estimer à quel niveau en est le Groupement et quel est son "état de santé". Le Fonds de Roulement regroupe 3 données fondamentales à connaître en permanence :

$$\text{Fonds de roulement} = \text{caisse} + \text{stock} + \text{débiteurs}$$

Ces trois chiffres qui forment les composantes du fonds de roulement, sa structure, sont tout aussi importants à connaître que leur somme elle-même.

- La "Caisse" peut aussi vouloir dire aussi "Banque" si le groupement dispose d'un compte en banque. Il s'agira alors de la somme caisse + banque.
- Le stock doit être valorisé au prix d'achat.
- "Débiteurs" est la somme des ventes à crédit ou prêts qui ont été accordés.

#### • Le suivi du fonds de Roulement

Le Fonds de Roulement en lui-même doit être calculé d'une période à l'autre, d'une assemblée générale à l'autre et si possible par le bureau tous les deux ou trois mois pour mesurer la progression

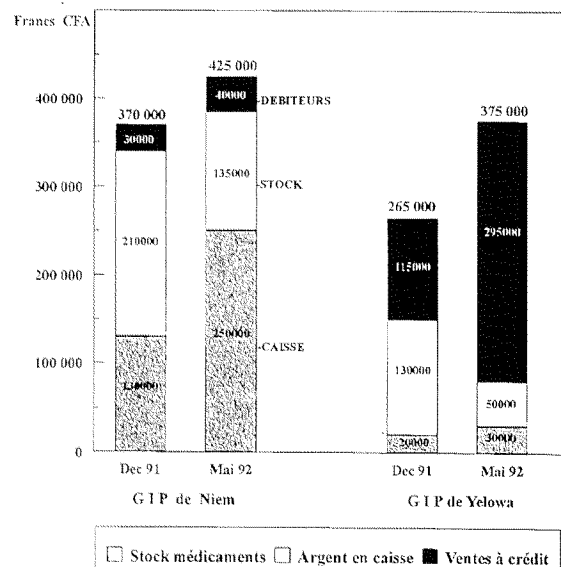
du groupement. C'est un instrument de suivi de la bonne marche du groupement par les membres.

#### La "radiographie" du Fonds de Roulement par la proportion de ses 3 composantes

Le Fonds de Roulement peut très bien être croissant mais cacher de graves problèmes. La figure N°2 montre très clairement que les deux GIP de Niem et Yelowa en RCA enregistrent une croissance de leurs fonds de roulement sur la période de 5 mois. Le GIP de Niem maintient sa proportion de débiteurs à moins de 10 %. Pendant la même période, le GIP de Yelowa qui avait déjà en décembre 1991 une très forte proportion (43%) de son fonds de roulement immobilisé par des ventes à crédit consenties à des débiteurs, voit cette proportion passer à 79 % ce qui paralyse pratique-

Figure 2 : Comparaison de l'évolution de la "richesse" de deux GIP (Niem et Yelowa) entre deux contrôles.

Un outil pédagogique pour la gestion des groupements : la visualisation des composantes des fonds de roulements



(Source : BELLONCLE G., 1992)

La représentation visuelle du Fonds de Roulement simplifié des Groupements (Caisse + Stock + Débiteurs) permet au membres non alphabétisés de ne plus être tenus à l'écart mais de "contrôler" la gestion de leur Groupement.

Ils peuvent ainsi se rendre compte que le GIP de Niem progresse normalement alors que celui de Yelowa progresse de manière fictive et sera bientôt paralysé par les ventes à crédit (débiteurs).

ment toute activité dans ce GIP. Le fonds de roulement ne travaille plus que pour 18 % de sa valeur et le stock de produits vétérinaires est revenu au niveau de la création du groupement, plusieurs années auparavant. Cette schématisation en trois composantes, compréhensible par tous permet de dévoiler la fausse croissance du GIP de Yelowa. Les ventes à crédit sont un piège et "tuent" les groupements en diminuant le fonds de roulement qui travaille jusqu'à le réduire à néant.

#### • Un seuil de débiteurs à ne pas dépasser

La proportion de "débiteurs" dans le fonds de roulement est un critère fondamental pour piloter le Groupement. Il s'agit d'un "clignotant" sur le tableau de bord du Groupement. L'étude des différents groupements en Afrique a montré que la pression sociale jouait son rôle pour faire rembourser les mauvais payeurs tant qu'un seuil n'était pas atteint. Quand dans un GIP, un ou deux membres sont en retard de remboursement sur vingt ou trente membres, la pression du reste du groupe, qui est largement majoritaire, est suffisante pour leur faire honte et les amener à payer leurs dettes.

**Mais "A partir d'un certain seuil (probablement autour de 15 à 20 % d'impayés), on assiste à une "solidarité perverse", c'est à dire à une solidarité dans le non-remboursement." (GENTIL D., FOURNIER Y., 1993).**

On peut ajouter de plus que le montant des impayés n'est pas linéaire, c'est à dire que passé ce seuil il y a accélération du montant des impayés.

### ■ Une double pression sociale organisée

Il semble que pour faire respecter les statuts et le règlement intérieur, la bonne volonté ne suffise pas et qu'il faille organiser les éléments mêmes de la régulation : la pression sociale.

*Le "contrôle interne" ou la pression sociale de l'Assemblée générale*

Trois éléments semblent fondamentaux dans la

réelle mise en oeuvre de la pression sociale à l'intérieur du Groupement :

- **la réunion fréquente de l'Assemblée générale** pour l'informer de la marche du groupement. L'Assemblée générale ne peut pas jouer son rôle si elle n'est pas informée de ce qui se passe. Elle est tout aussi inefficace si elle n'intervient qu'à posteriori lors d'une AG annuelle, quand il est déjà trop tard. L'Assemblée générale doit donc se réunir assez fréquemment, trois ou quatre fois par an pour "radiographier" son fonds de roulement et initier de nouvelles activités dès que le fonds de roulement le permet.

Un bureau qui monopolise le pouvoir et détourne les fonds du groupement à son profit, fera tout pour ne pas réunir l'assemblée générale et gardera les comptes dans une opacité totale. Il est du devoir de l'AG de demander des comptes au Bureau sur la marche des différentes activités du groupement et de se faire aider en ce sens par les Commissaires aux comptes et éventuellement par la structure d'animation. L'AG doit pouvoir prendre ses dispositions pour changer un Bureau qui ne conduit pas correctement le groupement et qui n'informe pas totalement les adhérents.

- **la présentation des comptes de manière compréhensible par tous.**

L'Assemblée Générale doit obtenir du Bureau :

- **le fonds de roulement et sa structure en trois chiffres.**
- **la liste nominative des débiteurs et le montant par débiteur.**

**Ces deux éléments sont les instruments du contrôle interne du groupement.**

La présentation du schéma détaillant les composantes du fonds de roulement d'une réunion à l'autre peut se faire suivant le modèle de la figure 2. Il s'agit d'un outil pédagogique destiné à informer l'éleveur de base, celui qui est analphabète. Celui-ci également doit savoir ce qui se passe. Même si cet éleveur n'intervient pas après avoir été informés du fonds de roulement et des débiteurs, le fait que la situation ne soit plus "opaque" et que l'éleveur de base soit informé est déjà un élément de la pression sociale sur le Bureau ou sur les débiteurs.

• **L'alphabétisation et la formation à la gestion** viennent rehausser le niveau des membres des bureaux. Si les membres des bureaux ne sont pas alphabétisés, il est nécessaire de commencer les stages d'alphabétisation par eux afin d'instaurer une gestion dès que possible. Dans ce cas, une formation à la gestion par l'alphabétisation peut avoir toutes les chances de réussir car elle est à la fois **fonctionnelle** (mise en place d'une gestion du groupement), **sélective** (axée en priorité sur les membres des bureaux) et **promotionnelle** (elle fait accéder le néo-alphabète à une responsabilité).

En République Centrafricaine, la formation à la gestion par l'alphabétisation s'est faite en contractualisant le stage entre le GIP (qui prend en charge partiellement le stagiaire) et le Département (qui s'engage sur un contenu de formation et un résultat). L'alphabétisation a été ciblée sur :

- des membres du Bureau, qui mettront donc directement en pratique leurs connaissances acquises
- de jeunes adultes, qui ont une meilleure acquisition de l'alphabétisation
- des lettrés en arabe (c'est à dire qui ont déjà la structure mentale d'une écriture et du calcul)

En commençant l'alphabétisation des bureaux par les jeunes lettrés en arabe, on atteint alors un taux de réussite de plus de 90 %. Les éleveurs savent calculer et écrire dans leur langue en caractères latins en 12 jours et peuvent tenir une comptabilité simplifiée et fiable. Une alphabétisation intensive qui porte ses fruits si rapidement est très motivante pour les éleveurs.

Plus les éleveurs seront alphabétisés, plus ils participeront à la gestion du groupement et moins il y aura de zones d'ombre dans la gestion.

Dans un deuxième temps il est nécessaire d'alphabétiser d'autres membres afin de pouvoir organiser l'alternance au sein du Bureau si nécessaire.

**Mais le "contrôle interne" a ses limites.** En effet, le contrôle interne qui s'exerce sur les différents membres des Bureaux et sur les débiteurs à l'occasion des Assemblées générales ou des réunions de bureau est en général un bon moyen de régulation mais il est parfois inefficace du fait de la trop forte personnalité d'un chef ou d'un leader. Certaines personnes, du fait de leur position sociale, s'estiment "au-dessus des lois" qu'elles ont elles-mêmes adoptées en assemblée générale et aucune pression émanant du groupement ne parvient à régulariser la situation. Le contrôle interne trouve là sa limite et il est nécessaire de trouver d'autres niveaux de contrôle.

*Le "contrôle externe" ou la pression sociale par les Unions et Fédérations*

Le contrôle interne devient inefficace lorsqu'un leader en position de supériorité sociale par rapport aux autres membres, ne respecte plus les règles dans son milieu. Il est alors nécessaire de trouver le niveau, **hors de son milieu**, où ce leader sera **face à d'autres leaders**. Ce lieu de rencontre entre leaders est celui des Unions ou Fédérations. Les Unions ont des fonctions économiques, de représentation mais aussi elles sont le forum où se rencontrent les leaders des groupements. La bonne marche des Unions dépend de l'état de santé de ses composantes que sont les groupements. L'Union doit donc connaître les forces et faiblesses de ses composantes. Lors d'une réunion d'Union, la structure du fonds de roulement de chaque groupement doit être exposée. Des leaders qui entretiennent dans leurs groupements une gestion douteuse, ne résistent pas très longtemps à une réunion d'Union.

**Les Unions sont l'endroit où s'exerce le contrôle externe.**

Deux instruments sont à la disposition des Unions pour exercer leur rôle de régulation entre les groupements :

- la connaissance de la structure du fonds de roulement de chaque groupement
- la tournée des groupements défaillants

La solidarité entre les villages est limitée et la pression sociale ne s'exerce que si elle est organisée au niveau de l'Union. Une Union de groupements mène avec ses membres des activités diverses qui nécessitent des réunions. Certaines réunions peuvent être facultatives mais d'autres nécessitent la présence de représentants de chacun des groupements et sont en quelques sortes "obligatoires". Certains groupements qui rencontrent des difficultés ou veulent cacher une situation pratiquent un absentéisme de circonstance. **Les Unions doivent se donner les moyens d'aller rendre visite aux groupements**, pas de manière systématique mais à chaque fois que le besoin s'en fait sentir, **pour exercer la pression de tous sur le groupement défaillant.**

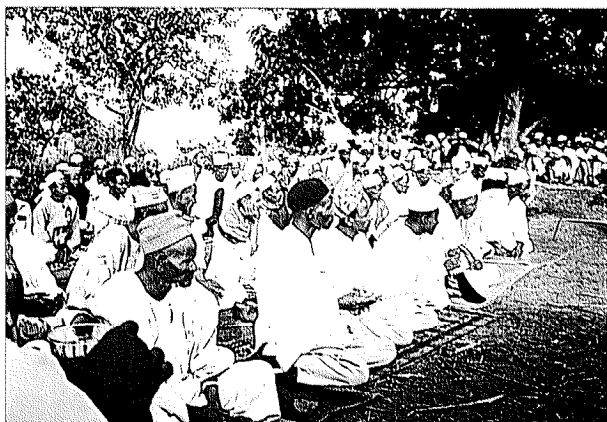


Photo 1 : Réunion des éleveurs de la Fédération Locale de GIP de Yaloke en République Centrafricaine (cliché, A. LE MASSON).

12

Un groupement absent aux réunions obligatoires décidées par l'Union, ou un groupement en retard de paiement de crédit ou de cotisation, doit subir la pression des autres groupements de l'Union, afin qu'il respecte ses devoirs envers eux.

A ces occasions, certains leaders de groupements de l'Union se rendent en délégation dans le village concerné pour une "explication". Les frais occasionnés au village par la réception de tous ces leaders d'une région ainsi que la honte qui est infligée aux responsables du groupement défaillant sont tels que le problème est en général rapidement réglé et ne se reproduit pas. Les Unions doivent s'organiser pour pouvoir effectuer ces tournées.

### LA STRUCTURATION DES GROUPEMENTS EN UNIONS ET FÉDÉRATIONS

Le rassemblement de groupements au sein d'Unions et Fédérations répond à des besoins à plusieurs niveaux.

#### ■ Diversification des activités économiques

La croissance des fonds de roulement des groupements débouche sur la diversification possible de

leurs activités. Les fonds peuvent être mobilisables et mis en commun si une structure inter-groupement existe. **Deux raisons économiques majeures poussent les groupements à se réunir : négocier des prix de gros et répartir les coûts de transport.**

La mise en commun des fonds disponibles dans les caisses de plusieurs groupements pour effectuer une opération d'achat d'intrants permet de disposer d'un réel pouvoir de négociation et d'accéder aux prix de gros. Un sac de sel acheté individuellement peut coûter 2250 F.CFA alors qu'une Union qui regroupe les demandes de ses membres peut négocier un prix de gros pour 200 sacs à 2000 F.CFA le sac.

Au Tchad, le tourteau de coton pour l'alimentation animale n'est disponible aux usines que par lots de 2000 sacs et dans ces conditions il est à 380 F.CFA le sac. Aucun éleveur ni simple groupement ne dispose à lui seul de la somme nécessaire (760 000 F.CFA) et des frais de transport qui vont s'y ajouter. Le tourteau est donc acheté par les commerçants qui spéculent et le revendent suivant les régions entre 3000 et 3500 F.CFA le sac. Cette année la Fédération des GDS de Kélo au Tchad a donc mobilisé ses GDS (Groupements de Défense Sanitaire) pour cotiser et acheter 4500 sacs de tourteau à 380 F, qu'ils ont pu acheminer à destination en négociant des coûts de transport pour 375 F par sac. L'opération totale de la Fédération a porté sur 3 397 500 F.CFA et les GDS ont pu disposer de sacs pour 755 F. vendus aux membres à 1000 F. permettant de dégager un bénéfice de 24,5 %.

Pour l'importation de produits vétérinaires en gros, les laboratoires ne prennent des commandes qu'à partir d'un montant minimum de 15 000 FF et une remise de 10 % est accordée pour des commandes au delà de 150 000 FF. On mesure la nécessité et l'intérêt qu'il y a à effectuer des commandes groupées pour plusieurs Unions.

Deux axes s'offrent aux Unions sur le plan économique :

#### *Organiser les approvisionnements (les dépenses des éleveurs)*

Tous les types d'approvisionnements sont susceptibles d'être acheminés vers les éleveurs. En premier lieu il peut s'agir d'approvisionner les éleveurs eux-mêmes en céréales pour la soudure ou en produits de première nécessité.

Toutes les zones sahéniennes pastorales sont soumises aux aléas de la pluviométrie et à des récoltes en général déficitaires. La première activité des 5 Unions de Djibo, au Burkina

Faso est d'approvisionner ses membres en céréales à partir d'achats dans le sud du pays. La commercialisation du bétail par ces mêmes Unions sert aux éleveurs à financer leurs achats de céréales.

Ensuite viennent les intrants pour l'élevage avec au premier rang l'approvisionnement en produits vétérinaires. Les autres intrants comme les sous-produits agro-industriels, le sel et le natron, les graines de coton... sont des activités qui se mettent en place sous forme de diversification des activités des groupements.

L'objectif recherché par les groupements est de rendre disponible un intrant qui ne l'est pas et de réduire le coût des différents produits au niveau le plus bas possible, non pas forcément pour diminuer les dépenses des éleveurs mais pour leur permettre de mieux sécuriser leurs appareils de production, c'est à dire leurs troupeaux. Avec des produits vétérinaires moins chers, l'éleveur peut protéger plus de bétail pour le même montant.

### *Organiser la commercialisation des produits de l'élevage (les recettes des éleveurs)*

La **commercialisation du bétail** s'effectue depuis toujours par le canal traditionnel des commerçants à bétail à travers une collecte dans les zones pastorales ou sur les marchés à bétail. S'il n'y a pas de problème d'écoulement du bétail, il y a par contre une valorisation non optimale du fait d'une dépendance totale des éleveurs vis à vis du marché local.

La commercialisation du bétail par les groupements vise à fournir des alternatives de vente en cherchant de **nouveaux marchés, plus en aval et plus rémunérateurs**. L'organisation de cette fonction des groupements est détaillée aux paragraphes suivants.

La vente de bétail n'est pas la seule source de revenus de l'éleveur. Le lait et parfois la **viande séchée**, sont d'autres produits vendus. La collecte du lait frais peut être une fonction d'un groupement comme la participation à **une laiterie ou une fromagerie artisanale**. Le groupement peut ainsi transformer les produits avant de les commercialiser. Cette transformation est parfois une étape nécessaire pour permettre la commercialisation.

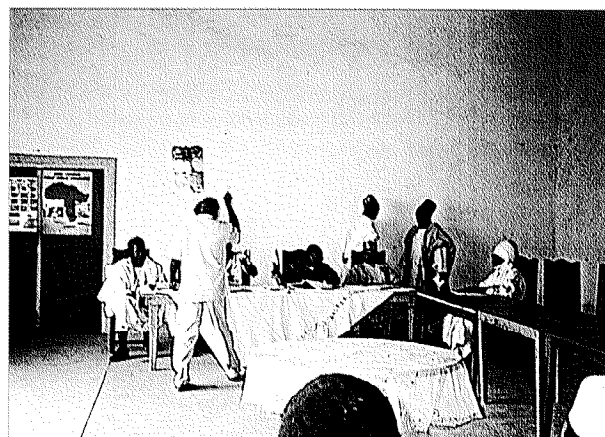


Photo 2 : Premier vote à bulletin secret du Conseil d'Administration de la Fédération Nationale des Éleveurs Centrafricains (cliché, A. LE MASSON).

C'est le cas du lait dont l'écoulement en frais peut se trouver très limité par un marché local très réduit et nécessitera sa transformation en fromage pour toucher des marchés plus lointains.

### ■ Représentativité des éleveurs au niveau local et national

#### *Représentativité des éleveurs au sein de leur propre structure fédérative*

Pour accroître leur efficacité, les groupements s'allient à d'autres sous la forme d'Unions locales. Les Unions peuvent former des Fédérations régionales et parfois nationales. Les fonctions techniques comme les approvisionnements en intrants ou la commercialisation du bétail s'en trouvent améliorées et se doublent d'autres fonctions, notamment celles de représentation des éleveurs vis à vis de l'extérieur.

Pour garantir que ces rôles techniques et de représentation soient réellement conforme aux souhaits et intérêts des groupements de base, il faut leur trouver un mode de représentation aux instances supérieures.

En République Centrafricaine, l'amélioration de la représentativité des éleveurs de base s'est faite progressivement en passant d'une Association Nationale en 1973, à une Fédération Nationale des Éleveurs Centrafricains (FNEC) en 1985, marquant ainsi sa volonté de fédérer des structures de base, les Groupements d'Intérêt Pastoraux (GIP) créés dès 1983. Des

améliorations successives de ses statuts ont abouti en 1996 à une réelle représentativité de ses éleveurs de base.

L'Association Nationale des Eleveurs Centrafricains était forte de plus de 10 000 cotisants et son assemblée générale était formée théoriquement de tous ses membres mais pratiquement de ceux pouvant se payer le déplacement, c'est à dire les plus aisés et ne représentant qu'eux-mêmes. L'Association était dirigée par un Conseil d'Administration formé uniquement de membres de droit, donc non élus, notables éleveurs et membres de l'Administration. Ces chefs coutumiers d'éleveurs Mbororo, à la fois Maires de communes d'élevage, cumulaient les pouvoirs traditionnels, administratifs, économiques et souvent religieux et politiques.

Les GIP créés en 1983 commencent à se fédérer dès 1985 en Fédérations Locales (FELGIP) qui sont maintenant au nombre de 23. Chacun des 242 GIP délègue un représentant et constitue ainsi l'Assemblée Générale de la Fédération Nationale. Chaque GIP élit aussi trois délégués pour constituer sa Fédération Locale. Chaque Fédération Locale délègue à son tour deux délégués à l'Assemblée générale de la Fédération Nationale dont un est éligible au Conseil d'Administration par vote à bulletin secret. Les représentants des Fédérations Locales sont désormais majoritaires au conseil d'administration et fixent son travail au secrétaire général de la FNEC. Les GIP, par leur représentativité, président donc maintenant aux destinées de la FNEC.

### *Représentativité à l'extérieur dans tous les domaines touchant à l'élevage*

Groupements et Unions sont appelés à jouer un rôle local, régional ou national dans de nombreux domaines qui ne trouvent pas de solutions au niveau de l'individu isolé et même parfois au niveau du groupement :

- **La gestion de l'espace et la gestion de terroir** font appel à des notions de droit foncier, de Codes pastoraux, fonciers, forestiers ou ruraux et d'organisation des populations qui dépassent très largement le niveau local et le terroir. De nombreuses expériences de gestion de l'espace ou de terroir en restent à l'état d'expérience locale et non transposables à d'autres endroits d'un même pays parce qu'elles n'ont pu monter, par manque de représentativité (en terme de nombre de populations organisées) jusqu'au niveau où se font les modifications des Lois de l'Etat, les lois foncières. Une fédération nationale d'éleveurs, d'agriculteurs ou d'agro-éleveurs est un partenaire valable et aussi sans doute le seul à pouvoir initier et formuler avec l'administration, les propositions de lois qui peuvent améliorer la gestion de l'espace. Si

une Fédération nationale peut et doit agir au niveau de l'Etat, un groupement et une Union locale ou régionale sont à même de sensibiliser les éleveurs au problème de la gestion de l'espace et de l'environnement et de participer à toute initiative locale en représentant les éleveurs et collaboration avec l'Administration.

- **Les relations agriculteurs-éleveurs** sont plus ou moins tendues suivant les régions et les modes de production. Des conflits graves peuvent éclater pour des problèmes de dégâts aux cultures ou pour des problèmes de difficultés d'accès à l'eau d'abreuvement pour le bétail ou de cultures sur les axes de transhumances. Très liés aux problèmes de gestion de l'espace, les problèmes de relations agriculteurs-éleveurs peuvent être mieux abordés et solutionnés par des éleveurs organisés et informés que par des éleveurs isolés réagissant "émotionnellement" à une situation donnée. Le problème de la **représentation des éleveurs transhumants** (donc mobiles, non présents et utilisant un espace trans-terroir) se pose dans les instances locales qui tentent d'instaurer une gestion de terroir. Faute d'une représentation des éleveurs, leur point de vue ne peut être pris en compte et la solution envisagée peut être génératrice de conflits (zones de cultures ne tenant pas compte des accès à l'eau, aux pâturages, aux axes de transhumance...). Le niveau groupement et Union doit pouvoir à la fois faire entendre le point de vue des éleveurs et répercuter en sens inverse le point de vue des autres partenaires de la gestion de l'espace ou diffuser par ses propres canaux les décisions arrêtées.

- **La participation à la définition de la politique nationale d'élevage.** Les éleveurs organisés peuvent discuter localement avec les services techniques et vétérinaires privés de l'organisation des campagnes de vaccination, de l'implantation de marchés à bétail et d'autres problèmes techniques. Mais les principaux programmes et projets en élevage ne se décident pas au niveau local mais national. A ce niveau, les éleveurs sont le plus souvent absents faute de représentation.

La privatisation des services vétérinaires, la mise en place de nouvelles structures d'approvisionnement en produits vétérinaires, la fixation de quotas



de sous-produits agro-industriels à mettre à la disposition des éleveurs, la détermination du niveau de taxes d'importation des produits laitiers, la mise au point d'instruments de protection vis-à-vis des importations de viandes extra-africaines... sont des domaines qui touchent directement la vie même des éleveurs et pour lesquels ils ne participent à pratiquement aucune négociation faute de représentation de haut niveau.

Face à des importations de viande provenant de la Communauté Européenne à des prix subventionnés et atteignant certaines années pour l'Afrique de l'Ouest 50 000 tonnes de viande, soit l'équivalent de 350 000 têtes de bétail sahélien, des mesures de protection sectorielles ont été mises en place dans certains pays. Ces mesures sont de deux ordres, non tarifaires comme les licences et contingentements ou tarifaires comme les classiques régimes tarifaires douaniers ou comme les prélèvements compensatoires.

Ces dernières mesures consistent à rajouter au prix de gros à l'importation (350 F.CFA par exemple par kilo de carcasse bovine), un "prélèvement compensatoire" (de 400 F.) pour le ramener au prix de gros indicatif intérieur (750 F.). Ainsi la viande des éleveurs locaux est au même prix que la viande importée. Si le prix de gros à l'importation se déduit du prix CAF et des frais et marges qui vont s'y ajouter (185 F. CAF + frais et marge 165 F. = 350 F.), le prix de gros intérieur, donc celui qui intéresse directement l'économie de l'éleveur local, est par contre négocié en "commission mixte". Cette commission mixte réunit le plus souvent les Ministères concernés et des importateurs et théoriquement les autres partenaires que sont les producteurs, bouchers et consommateurs. Bien qu'invités, ils n'y sont pratiquement pas représentés, notamment les éleveurs, faute de représentants. L'importateur qui a intérêt à négocier les protections les plus basses possibles (300 F. au lieu de 400 F.) pour développer ses importations, va tout faire pour définir les prix indicatifs intérieurs les plus bas possibles (650 F. au lieu de 750 F. dans la réalité). Une "négociation" sans représentants éleveurs peut alors aboutir à une protection trop faible (300 F.), et contraindre les éleveurs à baisser leurs prix (de 750 à 650 F.) pour lutter contre cette concurrence artificielle des viandes importées (vendues à 650 F.). C'est alors toute l'économie familiale des éleveurs qui est touchée. Les enjeux de ces négociations sont tellement importants pour les éleveurs que la présence de leurs représentants y est indispensable. Elle se heurte cependant à l'absence de structures d'éleveurs réellement représentatives et d'envergure nationale.

## ■ La stimulation des groupements et la pression sociale "externe".

### *La stimulation des groupements*

La mise en place d'activités telles que les approvisionnements en gros est rendue possible par la

participation aux activités des Unions et Fédérations. Cette participation incite les groupements de base à faire tourner leurs activités. Pour cela, les groupements doivent supprimer les ventes à crédit ou faire payer rapidement les débiteurs afin de disposer de la plus grosse trésorerie possible. Cette participation aux activités des Unions stimule les groupements et leur permet d'améliorer leurs performances.

### *La pression sociale "externe"*

L'Union est l'endroit où s'exerce le "contrôle externe" sur un groupement menacé par une gestion défailante. L'exposé des fonds de roulement détaillés et la rencontre des leaders face à leurs "égaux" réunis, constituent les éléments de la pression sociale externe qui faisait défaut dans un groupement en difficulté.

15

## ■ L'Union est le lieu privilégié pour faire passer les messages de la vulgarisation

Les membres des Unions et Fédérations sont les leaders des régions, ceux par qui le message passe. Les différents services techniques peuvent et doivent s'appuyer sur les Unions et Fédérations pour toute sensibilisation en direction des éleveurs, le message de vulgarisation à faire passer, s'il est accepté, recevant en quelque sorte "l'aval" des leaders.

## PERSPECTIVES

Les activités à mener comme les rôles à jouer par les différents niveaux de structuration des éleveurs sont nombreux.

Dans les domaines techniques, de la production à la commercialisation, les groupements et leurs Unions enregistrent déjà de nombreux succès.

Les organisations d'éleveurs doivent actuellement prendre conscience qu'elles doivent améliorer leur

gestion et se regrouper autour d'Unions solides pour achever leur **professionnalisation**. Cette professionnalisation est indispensable pour que les éleveurs se positionnent en tant qu'**interlocuteurs** à part entière dans tous les grands débats qui les concernent :

- la privatisation des services aux éleveurs et en tout premier lieu le domaine de la santé animale.
- le domaine de la gestion de l'espace et de l'environnement.
- la prise en charge partielle ou totale des struc-

tures chargées de leur animation et de leur formation (technique, gestion, alphabétisation).

- l'orientation des politiques d'élevage en siégeant aux commissions paritaires

La professionnalisation des organisations pastorales consiste à leur donner les moyens humains, techniques et financiers pour devenir des **interlocuteurs incontournables** tant auprès des Administrations nationales et des institutions régionales que des bailleurs de fonds.

#### L'assainissement des GIP en Centrafrique

La structuration du monde éleveur en Groupements d'Intérêt Pastoraux, débutée en 1983, aboutit en 1992 à la mise en place d'un réseau national de 175 GIP, regroupant 4 025 adhérents et disposant en propre de 73 millions de Francs CFA.

Ces GIP disposent de statuts mais pas de règlement intérieur, leur formation à la gestion en est à ses débuts et leurs activités commencent à se diversifier avec la mise en place de 10 Fédérations locales.

Mais leur fonds de roulement est entaché d'un taux de ventes à crédit de 30 %. La poursuite de l'augmentation du nombre de GIP les années suivantes augmente le nombre de GIP à suivre par animateur et diminue leur efficacité. Le taux de ventes à crédit atteint 43 % du fonds de roulement en 1993 et menace l'ensemble du mouvement. Cependant on constate que 10 % des GIP sont responsables de 60 % des dettes et donc que l'immense majorité des GIP fonctionne correctement mais que l'ensemble est fragile.

Le redressement de situation est maintenant très avancé puisqu'en 1995 le nombre de GIP a continué à croître pour passer à 242 avec 5634 adhérents avec un fonds de roulement de 104 millions et surtout un taux de ventes à crédit qui a été ramené à 20 %. Ce taux freine encore la diversification des activités des GIP mais ne met plus en danger toute la structure. Le nombre de Fédérations Locales est passé à 23.

*Comment s'est fait ce redressement ?* Par la conjugaison de plusieurs mesures :

- fermeture des GIP non viables ou restructuration de leurs bureaux.
- formation comptable des bureaux des GIP par l'alphabétisation. Initiée dès 1991 cette formation comptable est maintenant achevée dans pratiquement tous les bureaux. C'est une mesure décisive : c'est plus une absence de gestion qui est à incriminer qu'une mauvaise gestion. Cette comptabilité sert à l'information des membres.
- codification des dettes et leur formalisation dans un règlement intérieur avec tenue des Assemblées générales des GIP pour faire le point.
- diversification des activités par une participation plus active aux Fédérations.
- redynamisation de la structure d'appui en matière de suivi des groupements, rétablissement d'un ratio groupements par animateur inférieur à 20 et poursuite de la formation des animateurs.

#### Pour en savoir plus :

**BELLONCLE G., EASTON P., ILBOUDO P., SENE P., 1982.** Alphabétisation et gestion des groupements villageois en Afrique sahélienne. Editions Karthala, Paris, 269 p.

**BELLONCLE G., 1992.** "Comment former en douze jours les responsables de Groupements à la comptabilité et à la gestion en langues nationales". Guide pratique à l'intention des formateurs-superviseurs des Groupements d'Intérêt pastoral (GIP) en République Centrafricaine.

**GENTIL D., 1984.** Les pratiques coopératives en milieu rural africain. Ed. L'Harmattan / Coll. UCI, Paris, France, 147 p.

**GENTIL D. et FOURNIER Y., 1993.** Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique, Paris, SYROS alternatives, 1993, 270 p (O).

**LE MASSON A., 1994.** Appui aux groupements d'éleveurs de la province du Soum (Burkina Faso), CIRAD-EMVT, Montpellier, France, 117 p. + annexes.

**MERCOIRET M-R et coll., 1992.** L'appui aux producteurs. Des démarches, des outils, des domaines d'intervention. CIRAD et Ministère de la Coopération et du Développement, France.

**MORIZE J., 1985.** L'Animation des groupements villageois. Editions FORHOM-BDPA, Collection Le Praticien du Développement, 197 p.

Fiche n° 4 - 1995

## LES GROUPEMENTS D'ÉLEVEURS II - LEUR RÔLE

### LES GROUPEMENTS ET LA COMMERCIALISATION DU BÉTAIL

La principale source de revenus pour un éleveur réside dans la commercialisation de son bétail. En République Centrafricaine, le budget familial annuel d'un éleveur dépend à 92 % de la vente de ses bovins. Chaque année, les éleveurs des zones d'élevage transhumant commercialisent environ 10 % de leur cheptel bovin. Les quantités d'animaux et les sommes mises en jeu sont donc considérables.

Tout concourt à ce que l'éleveur isolé reste prisonnier du marché local :

- L'éleveur isolé ne connaît ni les circuits ni les prix du bétail sur les marchés de consommation. Il ne se risque donc pas à vendre ailleurs qu'au campement ou sur le marché local.
- Il ne peut pas individuellement effectuer un déplacement vers un marché lointain pour vendre seulement quelques têtes de bétail.
- Par ailleurs, en année déficitaire, une soudure trop difficile va amener de nombreux éleveurs de sa zone à vouloir comme lui vendre du bétail pour acheter des céréales. Cet afflux d'animaux va grossir une offre qui va faire baisser les prix localement. La soudure difficile va se doubler d'une mauvaise rémunération de son bétail.

Dans ces conditions, la valorisation du bétail est loin d'être optimale pour l'éleveur.

#### ■ L'objectif de la commercialisation par les groupements d'éleveurs

##### *Fournir des alternatives au marché local*

Les marchés locaux et campements sont parcourus par des commerçants à bétail et intermédiaires qui drainent le bétail commercialisé localement pour le revendre sur les marchés de consommation. Le

différentiel de prix achat/vente, déduit des frais d'acheminement, constitue la marge bénéficiaire de la transaction. Pour le commerçant, plus le marché local pourra rester bas et les frais d'acheminement réduits, plus le bénéfice sera élevé.

**Le but des Groupements d'Éleveurs (GE) est au contraire de restituer à l'éleveur le maximum du prix qui peut être obtenu à la vente sur les marchés lointains.**

Pour atteindre cet objectif :

- 2 conditions à remplir
- 3 chiffres à connaître.

#### ■ Deux conditions

##### *Se structurer en groupement puis en union pour collecter le bétail*

Les éleveurs peuvent répondre à une demande de leurs groupements et Unions et regrouper le bétail qu'ils destinent à la vente. Les Unions peuvent alors constituer des lots de 30 ou 100 têtes. Le convoyage d'un troupeau constitué est maintenant envisageable vers des marchés lointains.

La location d'un camion ou l'engagement de deux bergers peuvent alors être répartis sur tous les éleveurs et non plus sur un seul. C'est cette opération de constitution de lots qu'un éleveur isolé ne peut entreprendre.

##### *Passer des contrats avec des clients*

Ce simple acheminement de troupeaux en direction des marchés de consommation n'est pas suffi-

sant pour réussir une bonne commercialisation. L'arrivée non préparée du bétail des Groupements sur un marché peut faire chuter les prix ou rencontrer l'opposition des commerçants et des intermédiaires locaux. Dans les deux cas, la vente se solderait par une perte. Il faut donc au préalable passer un contrat d'achat précis avec un acheteur parfaitement identifié et fiable. Le regroupement du bétail des Groupements Villageois et Union peut alors avoir lieu.

### Trois chiffres à connaître

Si le marché local se base sur un prix du bétail à la tête sur pied ou en lot, les marchés de consommation et les acheteurs se basent sur les prix au kilogramme de poids vif (prix au kilo de PV ou kilo vif).

Pour estimer si une opération de commercialisation est rentable ou non, les groupements et les

## FORMATION DU PRIX SUR LA FILIÈRE VIF BOVINS de Bobo-Dioulasso à Abidjan - 795 km

*Convoi de 40 bovins par chemin de fer - juillet 1990*

	Unité F CFA		
	Coût par convoi	Coût par tête	p. 100 / prix final
Prix achat marché Bobo-Dioulasso, boeufs de 300 kg à 285 F/kg	3 420 000	85 500	78,3
Frais achat-formation convoi	14 800	370	
Taxe sanitaire	6 000	150	
Patente - 90 000 F/an	7 200	180	taxes
Certificat origine	670	17	3 792 F
Droits de sortie	120 000	3 000	3,5 p. 100
Service transitaire	3 000	75	
Fret wagon 9 T (40 bovins)	336 000	8 400	
Chargement, paille, écornage, divers	18 400	460	transport
Salaire d'un convoyeur	27 000	675	9 810 F
Billet A.R. marchand	11 000	275	9 p. 100
Taxes sanitaire en Côte d'Ivoire	10 000	250	taxes C.I.
Taxe marché Abidjan	40 000	1 000	1 425 F
Taxes "sauvages" - minimum	7 000	175	1,3 p. 100
Pertes - 1 p. 100	40 000	1 000	frais vente
Déchargement Abidjan	21 000	525	et généraux
Gardiennage minimum 3 jours	18 000	450	3 175 F
Frais séjour Abidjan	8 000	200	2,9 p. 100
Frais financiers 17 p. 100 (3 semaines)	40 000	1 000	
<b>Prix de revient Abidjan</b>	<b>4 148 070</b>	<b>103 700</b>	
Prix de vente moyen à 295 kg x 370 F	4 366 000	109 150	100 p. 100
Marge bénéficiaire	218 000	5 450	5 p. 100

**Frais Bobo - Abidjan • par tête : 18 200 F CFA**  
**• par kilo vif : 61 F CFA**

Source : ETUDE PROSPECTIVE DU SOUS - SECTEUR ELEVAGE AU BURKINA FASO - 1991

Unions doivent disposer de trois chiffres :

- le **prix du marché local** par kilo vif ;
- le **prix proposé par l'acheteur** au marché terminal par kilo vif ;
- les **frais d'acheminement** jusqu'au destinataire par tête de bétail (puis ramenés au kilo vif). Un exemple de tous les frais rencontrés dans la filière bovine est donné dans l'encadré.

200 à 300 kg vif, les frais d'acheminement jusqu'à la capitale étant à la charge des Unions.

Localement le bétail se vend à 300 F.CFA par kilo vif. Les frais d'acheminement étant de 40 F.CFA par kilo vif, chaque tête de bétail rapporte un bénéfice supplémentaire à son propriétaire de 25 F.CFA par kilo vif, soit 6250 F.CFA de plus par animal de 250 kilos.

Ce contrat a porté sur 55 bovins de qualité pour un chiffre d'affaires des Unions de 8 millions de F.CFA.

Si le prix proposé par l'acheteur, déduit des frais d'acheminement, est supérieur au prix du marché local, alors l'opération est bénéficiaire pour les éleveurs et un contrat peut être passé.

**Exemple :** l'Union des Groupements de Djibo au Burkina Faso a négocié en 1995 un contrat avec une boucherie de la capitale pour l'approvisionner en bovins pendant 5 mois. Les animaux sont vendus au poids à Djibo, 365 F CFA par kilo vif pour des bovins pesant de

### Comment chercher des acheteurs et se faire connaître ?

#### Chercher des acheteurs

Les responsables des Unions doivent remplir une nouvelle fonction : la recherche d'acheteurs. Il peut s'agir de commerçants en bétail d'un marché ter-

3

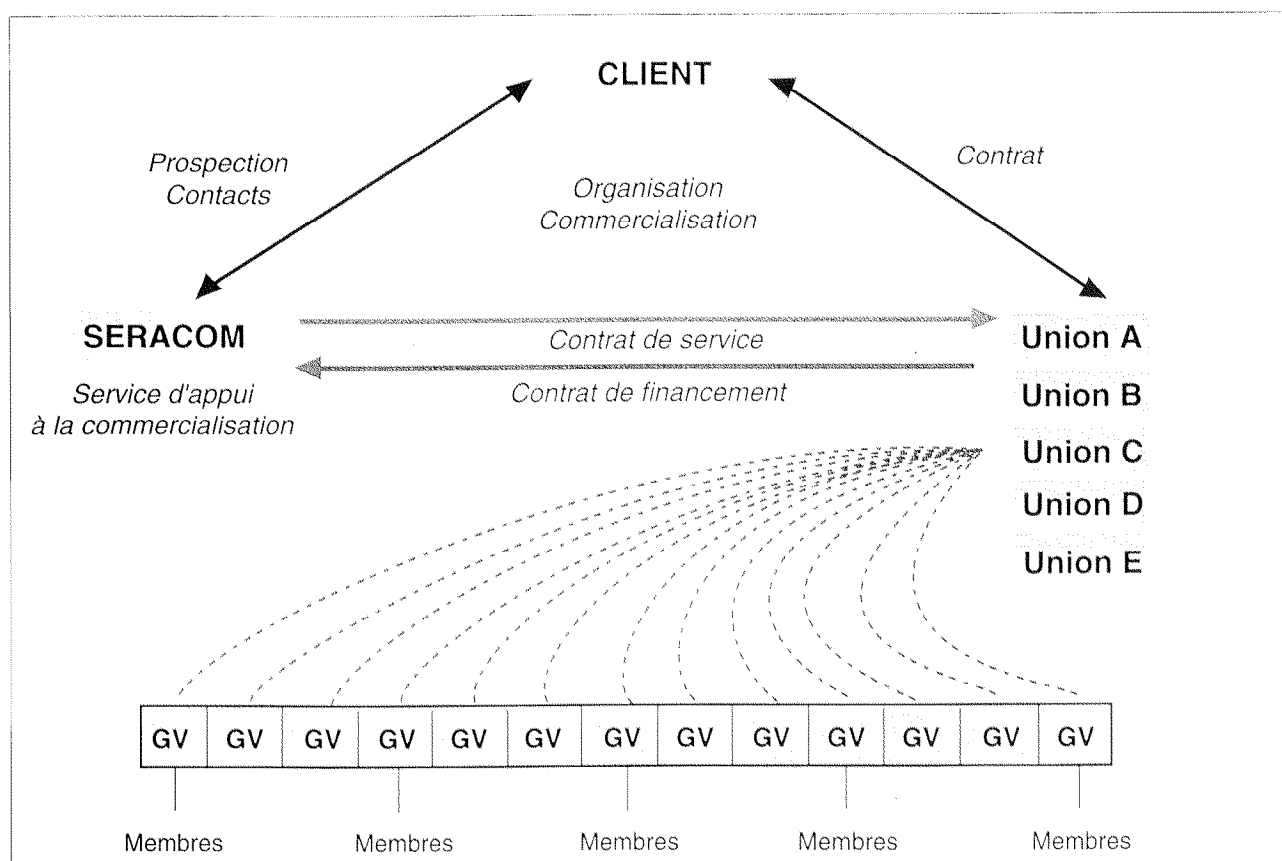


Tableau 1 : L'organisation des éleveurs du Soum au Burkina Faso pour la commercialisation de bétail.

minal, de boucheries modernes, de marchés d'embouche, de groupements d'embouche, d'agriculteurs désirant du bétail de traction, de producteurs laitiers cherchant des vaches laitières ou des génisses, de cantines de collectivités comme les écoles, les universités, l'armée, l'hôpital...

Ce rôle de démarchage demande la disponibilité et les compétences (langues, capacité de lecture et de calcul...) d'un ou plusieurs responsables d'Union de Groupements d'éleveurs. L'Union peut aussi se doter d'un service autonome chargé de cette mission.

C'est la solution trouvée par les Unions des GV de Djibo, en se dotant d'un **service spécial SERACOM** (Service d'Appui à la Commercialisation du bétail) rémunéré par un pourcentage sur le chiffre d'affaires réalisé. (Tableau 1).

4

## Se faire connaître

Les groupements et Unions doivent faire un travail d'information sur leur existence auprès de tous les intervenants dans la filière : commerçants, professionnels, services vétérinaires, abattoirs, collectivités, centres d'embouche, groupements d'agro-éleveurs...

Certaines Unions organisent des foires agro-pastorales annuelles avec une présence d'acheteurs nationaux et internationaux.

## Qu'est-ce qu'un contrat ?

Un accord écrit entre un acheteur identifié et crédible (une bonne situation financière, un paiement rapide...) et les Unions de GV. Les termes du contrat précisent :

- la catégorie d'animaux (boeufs, vaches, taurillons...);
- le prix au kilo vif par tranche de poids :  
par exemple 385 F.CFA par kilo vif pour les bovins pesant de 301 à 350 kilo vif, 410 F.CFA pour les bovins de plus de 350 kg ;
- le prix annoncé, au lieu de départ ou rendu à destination ;

- le responsable de l'acheminement ;
- la date de livraison ou la période et le lieu ;
- le mode de paiement : tout à la livraison ou 50 % à la sélection au départ et 50 % à la livraison ;
- les délais de paiement : cash, en deux fois ou à crédit ;
- des clauses restrictives éventuelles ;
- la procédure en cas de litige.

*Comment connaître le prix local et le prix sur un marché terminal ?*

### • Le recours à la bascule

Sur le marché local, l'éleveur comme le commerçant se mettent d'accord en général sur un prix global donné pour une tête de bétail donnée. Pour passer au prix au kilo vif, il faut donc connaître le poids du bétail. Si le commerçant qui fréquente habituellement les marchés terminaux à bascules a une idée assez précise du poids d'une bête, il n'en est pas de même pour les éleveurs. Alors que le commerçant dispose d'une bonne estimation du prix au kilo vif local et peut le comparer à celui du marché terminal auquel il le vendra, l'éleveur ne détient pas cette information essentielle.

La bascule est le meilleur moyen d'obtenir cette première donnée essentielle, le poids du bétail :

- pour constituer les lots d'animaux de même poids demandés par les acheteurs ;

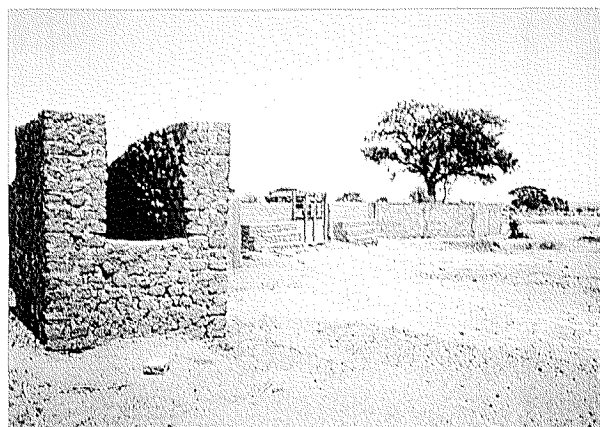


Photo 1 : Infrastructures des Unions : pont bascule, rampe d'embarquement et parc (cliché, A. LE MASSON).

- pour pouvoir estimer le prix au kilo vif local, le comparer au kilo vif proposé et en déduire un bénéfice éventuel.

Certains parcs de vaccinations ou marchés à bétail mis en place par le Service de l'Elevage disposent de ces infrastructures. Dans le cas contraire, l'Union des GV doit se doter de cet instrument (photo 1).

### • Les prix sur les marchés terminaux

Le contrat est signé avec un acheteur identifié mais le cours négocié avec lui doit être comparé au cours moyen officiel connu du marché de l'acheteur, pour voir si celui-ci correspond bien à la réalité. Les services nationaux de l'Elevage publient régulièrement les "mercuriales". Des organismes internationaux communautaires comme la CEBV, sont spécialisés dans le domaine de l'élevage et les Unions de GV doivent se rapprocher d'eux pour tout renseignement sur les prix et les marchés.

Le meilleur moyen pour une Union est d'effectuer un déplacement sur le plus important marché terminal ou intermédiaire et d'y trouver un informateur permanent. ce correspondant peut renseigner l'Union au jour le jour sur les prix et les fluctuations du marché.

### *Les conditions de la réussite d'une opération de commercialisation*

#### • Le respect du contrat passé

- répondre à la qualité demandée : âge, poids, format, état sanitaire...

Acquérir le réflexe de la qualité demandera une certaine période d'adaptation de la part des éleveurs. Certains viendront essayer de rajouter aux lots du bétail hors norme, notamment des vieilles vaches, pour tenter de mieux les valoriser. Les mortalités en cours de route de ce bétail trop faible ou le refus d'achat au lieu de destination mettent vite un terme à ces pratiques non "commerciales".

Rapidement les Unions doivent devenir des partenaires reconnus pour le sérieux de leurs trans-

sactions et la conformité du bétail livré aux termes du contrat.

#### - répondre dans les délais

Lorsqu'une commande arrive par téléphone ou par fax à un commerçant, celui-ci met tout en oeuvre pour expédier un convoi dans les jours qui suivent. Il constitue ce convoi à partir d'un stock régulateur qu'il possède ou d'un achat sur plusieurs marchés ou d'un bétail collecté par plusieurs intermédiaires. La commande doit être satisfaite dans les plus brefs délais car les cours du bétail peuvent varier rapidement sur un marché terminal.

Les groupements d'éleveurs n'échappent pas à cette règle et doivent pouvoir réagir dans les mêmes délais que les commerçants.

Si la structure d'approvisionnement des commerçants est constituée de marchés locaux, la structure d'approvisionnement des Unions est constituée de l'ensemble des GV et des éleveurs qui la composent. La collecte du bétail des Unions dépend donc de la capacité d'information de ses membres.

### *Les étapes de l'opération de commercialisation du bétail par les Unions de GV*

#### • La prospection des marchés potentiels et des acheteurs

Il s'agit d'un travail de contacts, de déplacements, de rencontres, de publicité et d'information sur la crédibilité de l'Union des Groupements d'éleveurs :

#### • le contact puis le contrat entre l'Union et un acheteur ;

• l'information des GV : organisation d'une réunion à l'Union et de la diffusion immédiate de la demande à fournir par le dispositif des GV. Une petite région peut être concernée si la commande est de peu d'animaux, l'ensemble du dispositif des GV si la demande est très importante.

De 1984 à 1987, l'Union des Groupements Villageois de l'Oudalan (UGVO, 40 groupements au nord du Burkina Faso) a approvisionné la Côte d'Ivoire de 1600 à 5000 bovins par an par contrat

avec l'ONERA. Toutes les opérations, de la collecte à la vente, ont été effectuées par les éleveurs de l'Union.

- **la collecte et le regroupement du bétail** : de chaque GV à l'Union, le bétail est accompagné par le propriétaire lui-même ou par un délégué ; le bétail collecté reste jusqu'à la vente la propriété de l'éleveur. L'Union ne l'achète pas mais effectue toutes les opérations pour le vendre au meilleur prix pour le compte de l'éleveur ;

Ce sont ces deux dernières phases qui doivent s'effectuer le plus rapidement possible.

- **la pesée du bétail** ;

- **l'enregistrement du bétail**, l'identification, chaque tête est numérotée à la peinture, répertoriée avec son numéro, son poids et le nom du propriétaire.

6

- **Le contrôle sanitaire et les formalités** sanitaires ou de douane (laissez-passer sanitaire et certificat d'origine pour l'exportation) ;

- **l'engagement des bergers** et leurs dotations pour le trajet à pied (argent pour la nourriture des bergers, pour l'abreuvement du bétail, taxes et amendes éventuelles...) : les déplacements s'effectuent à pied au rythme moyen de 30 km par jour ;

- **la location d'un camion** et son chargement par le quai d'embarquement dans le cas d'expédition par la route ; chargement du fourrage éventuellement ;



Photo 2 : Marché à bétail de Djibo, chargement des caprins pour Ouagadougou ou Abidjan (cliché, A. LE MASSON).

- rendez-vous au lieu de destination entre les responsables de l'Union et l'acheteur ;

- déchargement au lieu de destination ;

- pesée éventuelle, parage ;

- paiement des animaux ;

- retour à l'Union et compte de l'opération : calculs des frais totaux, de la part de chaque éleveur pour chaque tête de bétail, part des frais à rembourser à l'Union, rémunération éventuelle de l'Union ou d'un service spécial comme le SERACOM.

## *Vers une structure spécialisée de commercialisation du bétail pour les Unions ?*

Les tâches à remplir sont nombreuses, variées, réparties dans le temps et dans l'espace et demandent une maîtrise des moyens de communication (langue commerciale, téléphone, fax.) et du calcul pour la gestion.

- **Un responsable commercialisation du bétail dans chaque GV et à l'Union** :

- il est chargé de faire circuler l'information auprès des éleveurs, de collecter le bétail des GV vers l'Union et de redistribuer à chaque propriétaire les sommes perçues après la vente.

- il est chargé dans l'Union de prospecter, passer les contrats et organiser l'ensemble de l'opération. Cette tâche est lourde et demande du temps et des compétences qui ne sont pas forcément disponibles parmi les membres des bureaux des Unions.

- **Un Service d'Appui à la Commercialisation de bétail (SERACOM) : l'exemple du Burkina Faso**

Devant l'ampleur de la tâche à mener en commercialisation du bétail, les cinq Unions de groupements de Djibo (56 Groupements d'agro-éleveurs) se sont dotées depuis 1989 d'une structure d'appui spécialisée, chargée de la commercialisation du bétail. Deux jeunes diplômés (niveau BTS et Bac) issus du milieu, constituent le SERACOM et contractualisent leurs activités avec les cinq Unions.



Le SERACOM remplit les fonctions suivantes :

- recherche des marchés auprès de l'ONAC (Office National du Commerce extérieur), de l'abattoir de Ouagadougou, de certains commerçants exportateurs et bouchers ;
- établit des contacts téléphoniques ou fax avec tous les acheteurs éventuels, nationaux et étrangers ;
- prospecte sur les marchés extérieurs par des missions en République de Côte d'Ivoire : au centre d'embouche de Ferkessedougou (qui peut absorber 100 bovins par semaine) et auprès des bouchers et grossistes de Bouaké et d'Abidjan ;
- joue le rôle de modérateur entre les Unions et les clients lors des négociations de contrats.
- rédige les contrats à signer entre les Unions et le client ;
- organise la sélection des animaux avec les responsables des Unions et les clients ;
- organise le convoyage ;
- assure la réception des convois avec les clients.

En 1994, les cinq Unions ont commercialisé 543 petits ruminants et 182 bovins pour un chiffre d'affaires de 28 millions de F.CFA.

En 1995, ces mêmes cinq Unions ont commercialisé 217 bovins pour un chiffre d'affaires de 23 millions.

Les Unions retiennent une commission de 4 % du chiffre d'affaires dont elles reversent 2 % au SERACOM, 1 % pour les cinq responsables bétail des cinq Unions et conservent 1 % pour les cinq Unions. Cette commission sert au fonctionnement du SERACOM qui est encore appuyé par un Projet CIDR (Centre International de Développement et de Recherche). Cette ONG se retire progressivement, au fur et à mesure que le chiffre d'affaires augmente et permet au SERACOM de s'autofinancer. Pour renforcer cette autonomie, les Unions envisagent d'accroître la commission du SERACOM.

## ■ Les limites de la commercialisation par les groupements et les Unions

**Les limites :** actuellement, le nombre de têtes de bétail vendues et le chiffre d'affaires annuel réalisé par cette activité sont faibles par rapport à ce qui s'écoule par le commerce traditionnel. En fait, pour le moment, les deux types de commerce sont complémentaires et ne passent pas par les mêmes circuits ni ne touchent les mêmes acheteurs. Les éleveurs conservent la liberté d'accéder aux deux systèmes.

De fait, l'éleveur qui doit vendre ses têtes de bétail pour résoudre un problème d'argent passe pratiquement toujours par le marché local, le nombre d'opérations régulières du SERACOM étant encore trop limité.

**Les risques :** comme toute activité commerciale, la commercialisation du bétail comporte des risques. Certains contrats, bien que signés, n'ont pas été remplis :

- par l'acheteur qui ne s'est pas présenté à la réception des animaux à destination ; le bétail a dû être vendu à perte localement ou ramené aux Unions en supportant tous les frais de convoyage dans les deux sens.
- par les Unions qui ont dépassé les délais de livraison.

Le contrat n'est donc pas une garantie absolue mais il demeure la meilleure garantie. Avec l'amélioration de l'efficacité des Unions, la reconnaissance de leur crédibilité et la fidélisation des clients fiables, ces situations ont maintenant disparu.

**Les perspectives :** Les opérations de commercialisation de bétail menées par les Unions se déroulent chaque année avec plus de motivation et de professionnalisme de la part des éleveurs, des Unions et de leurs services d'appui contractuels quand ils existent.

Foires internationales, forums et prospections doivent permettre d'augmenter le nombre d'opérations et de les régulariser sur l'année.

Les expériences antérieures ont montré que des Unions peuvent acheminer des milliers de têtes de bétail si des contrats se négocient par des structures solides. Le système de commercialisation par les Unions est celui qui est le plus économe en fonds car il ne nécessite pas de crédits. Aucune tête de bétail n'est achetée par les Unions dans ce système. Elles regroupent le bétail, le vendent et reversent aux propriétaires leurs parts.

Dans un milieu où les fonds pour le crédit sont rares et chers, le système de commercialisation du bétail par les Unions ne nécessite pas de crédit et peut donc se généraliser.

Les éleveurs souhaitent la régularité des ventes sur l'année. Ils apprécient la meilleure rémunération de leur bétail obtenue sur des marchés lointains sans intermédiaire. Ils considèrent que la bascule permet l'établissement d'un juste prix. La pratique des contrats leur fait prendre conscience :

- de la notion de prix liée à la qualité du bétail ;
- de la nécessité et des avantages du respect des engagements.

La mentalité des éleveurs évolue progressivement vers une commercialisation plus facile en réponse à un problème et également vers une réaction moins liée aux besoins immédiats et plus spéculative devant un marché intéressant.

Les deux systèmes de commercialisation, le traditionnel et celui des Unions, sont complémentaires et non concurrents. Ils collaborent même souvent localement, une structure venant appuyer l'autre pour mieux répondre rapidement à un marché donné.

La commercialisation du bétail par les Groupements est l'instauration d'une véritable concurrence et la possibilité pour l'éleveur de se soustraire à la tyrannie du marché local.

8

## LES GROUPEMENTS ET LA SANTE ANIMALE

### La Pharmacie vétérinaire et la Formation des éleveurs à la posologie

La santé animale est une préoccupation de tous les jours pour l'éleveur. Pour les Etats elle mobilise aussi toute leur attention, pour protéger le cheptel national des grandes épidémies par des campagnes nationales coordonnées au niveau international (contre la peste et la péripneumonie bovine) et pour fournir aux éleveurs les traitements nécessaires.

Des séminaires internationaux ont réuni les principaux responsables africains et internationaux ainsi que les bailleurs de fonds, sur ces problèmes de santé animale. Les Séminaires de Bujumbura en 1984, Blantyre en 1985 et Bangui en 1988, ont jeté les bases d'une nouvelle approche de la santé animale dans la perspective du désengagement de l'Etat et de la privatisation des services. Le secteur privé, individuel ou associatif, est chargé

d'approvisionner les éleveurs en produits vétérinaires par la mise en place de structures viables et permanentes. La législation s'adapte à cette nouvelle donne pour permettre aux docteurs vétérinaires, techniciens et groupements de remplir cette mission.



Photo 3 : Approvisionnement à la pharmacie du Groupement (cliché, A. LE MASSON).

Les Groupements d'éleveurs de nombreux pays (RCA, Guinée, Niger, Burkina Faso...) ont déjà acquis une bonne expérience en matière d'approvisionnement et de distribution des produits vétérinaires, mais aussi, ce qui est un corollaire indispensable, en matière de formation des pharmaciens de groupements, auxiliaires et éleveurs de base.

Cette expérience sera exposée en quatre points :

- la création d'une pharmacie vétérinaire de groupement
- le suivi de la gestion de la pharmacie
- la formation des auxiliaires et éleveurs à la santé animale de base
- l'impact des pharmacies et de la formation sur la santé animale.

#### LA CRÉATION D'UNE PHARMACIE VÉTÉRINAIRE DE GROUPEMENT

La phase d'auto-analyse de la situation d'un campement ou d'un village peut faire ressortir comme difficulté majeure, l'approvisionnement en produits vétérinaires. L'approfondissement de cette phase doit amener les éleveurs à discuter de la manière dont ils se fournissent actuellement en produits vétérinaires et des défauts qu'ils constatent dans le système local. Généralement les éleveurs soulignent les défauts suivants :

- éloignement des produits par rapport à leur village (dépôt, marché, commerçant...)
- caractère occasionnel de la disponibilité : marché hebdomadaire, commerçant ambulant irrégulier... alors que le bétail peut être malade à n'importe quel moment.
- coût élevé des produits.
- qualité souvent douteuse des produits donc inefficacité et mort du bétail.

La pharmacie du Groupement, pour être intéressante, doit donc trouver une solution à chacun des quatre défauts identifiés.

**Quatre objectifs à atteindre pour une pharmacie de Groupement efficace :**

- **proximité des produits vétérinaires**

(au village ou au campement)

- permanence (pas de ruptures de stock)
- prix les plus bas possible
- qualité garantie

#### ■ La proximité des produits vétérinaires

Pour l'agro-éleveur villageois qui ne dispose que d'une paire de boeufs comme pour l'éleveur transhumant isolé dans la savane, la déclaration d'une maladie sur un animal demande une intervention immédiate. Le traitement le plus efficace sera celui qui sera administré le plus rapidement possible par une personne compétente, vétérinaire ou technicien, auxiliaire ou éleveur formé. **La création d'une pharmacie vétérinaire de groupement permet de rapprocher le médicament de l'animal malade.** La multiplication des pharmacies de groupement est le meilleur moyen de couvrir tout un pays, au moindre coût, y compris les zones parcourues par les éleveurs mais délaissées par les professionnels de la santé animale ou autres opérateurs.

En RCA, les 242 Groupements d'Intérêt Pastoraux (GIP) mettent à la disposition de tous les éleveurs, les produits vétérinaires les plus indispensables, au cœur de toutes les zones d'élevage. **La pharmacie du groupement se déplace avec les éleveurs lors des transhumances.** Malgré ces conditions difficiles d'élevage transhumant, qui sont la norme en élevage sahélien comme en savane, les produits vétérinaires "suivent" le bétail grâce aux groupements.

Au Tchad, les 750 Groupements de Défense Sanitaire (GDS) des agro-éleveurs, protègent en priorité les boeufs de culture attelée dans tous les villages importants.

#### ■ La disponibilité permanente en produits vétérinaires

Disposer d'une gamme suffisante en produits et sans rupture de stock est la tâche impartie au groupement. A partir de la cotisation de départ et au fur et à mesure que le groupement progresse, c'est la bonne gestion du Fonds de Roulement qui

permet au groupement de toujours disposer de produits vétérinaires.

Dans un groupement fonctionnel qui n'aurait pas de débiteurs, le Fonds de Roulement est constitué des stocks et de la caisse. Le pharmacien ou gérant de la pharmacie ne doit pas attendre que les produits soient totalement écoulés pour faire un réapprovisionnement sinon les ruptures de stock vont mettre la santé animale en danger. Dès qu'un produit essentiel vient à diminuer, comme par exemple un trypanocide en milieu très infesté, et avant d'atteindre la rupture de stock, un voyage de réapprovisionnement doit être envisagé.

Cependant, un déplacement entraînant toujours des dépenses (transport, logement...), doit être justifié par un minimum de produits à acheter. Les frais d'approvisionnement ne doivent pas dépasser le bénéfice qui sera tiré de ce réapprovisionnement. Ce voyage entraînerait une perte et le fonds de roulement diminuerait. Un déplacement vers un dépôt pharmaceutique qui occasionnerait 5000 F.CFA de dépenses pour un achat de 20 000 F.CFA de produits alors que la marge à la vente n'est que de 4000 F.CFA (soit 20 %), se solderait par une perte.

C'est une des difficultés des pharmacies vétérinaires à leur début, si leur fonds de roulement de départ est très faible. Le pharmacien doit alors :

- soit profiter d'occasions gratuites en direction du dépôt,
- soit grouper l'achat des médicaments avec d'autres achats pour répartir les dépenses,
- soit confier l'achat à une autre personne qui peut s'en charger
- soit différer l'achat en attendant que la caisse soit plus importante et que la rentabilité du voyage soit assurée.

Le groupement doit mesurer les risques qui découlent du manque d'un produit important mais aussi d'une perte pour le groupement. C'est la situation locale qui doit régler la conduite du groupement. Dans un tel cas le pharmacien doit analyser la situation avec le bureau du groupement.

**La disponibilité permanente dépend donc de la bonne gestion des stocks tout en préservant une bonne gestion du Fonds de roulement.**

### ■ Le prix le plus bas possible

Pour un groupement, le prix de vente d'un produit dépend du prix auquel il a pu l'acheter (en amont) et des différentes charges et du bénéfice qu'il devra rajouter pour le vendre (l'aval).

*L'Amont : "pour vendre moins cher, il faut déjà avoir acheté moins cher".*

Le groupement qui doit s'approvisionner n'a que deux possibilités :

- **s'il est tout seul dans ce cas, il doit se rendre chez le détaillant** le plus proche : la pharmacie vétérinaire privée tenue par un vétérinaire, un technicien ou un commerçant habilité. Dans ce cas le groupement devra supporter les coûts de détail, c'est à dire les charges et le bénéfice du détaillant. Les prix peuvent alors être assez élevés car le détaillant va ajouter sa marge sur le prix grossiste auquel il a lui-même acheté les produits. Cette marge est d'environ 30 à 35 % s'il y a de la concurrence mais elle peut être plus élevée si le détaillant est en situation de monopole. En effet, le détaillant répercute ses charges et ajoute son bénéfice : il peut avoir emprunté de l'argent à une banque pour créer le stock (à des taux d'intérêt de 13 à 18 % par an), il peut être assujéti à payer des impôts et taxes sur le chiffre d'affaire (15 % dans certains Etats) et il va inclure son bénéfice de détaillant. La disponibilité chez un détaillant se paie donc en général par une majoration de prix de 35 % par rapport au grossiste.

- **s'il est en Union avec d'autres groupements, il peut se rendre chez le grossiste.** Le grossiste est en général installé à la capitale ou dans une grande ville régionale, souvent éloignée du groupement. Le groupement seul ne peut y avoir accès car il ne peut effectuer une grosse commande et ne peut amortir des frais de transport lointain. C'est le rassemblement de plusieurs groupements qui peut permettre de regrouper les sommes suffisantes pour accéder au grossiste (achat minimum de plusieurs centaines de milliers de francs CFA) et pour répartir les frais de transport en confiant l'achat à un seul délégué.

A l'occasion de chaque réunion ordinaire de l'Union, tous les mois ou tous les deux mois, chaque groupement apporte systématiquement

son argent et sa liste de besoins en produits. Les sommes réunies sont confiées à un seul délégué qui se charge des achats. Chaque groupement vient récupérer sa commande à l'Union. C'est le système d'approvisionnement mis en place en RCA ou de manière informelle pour certaines Unions de groupements au Tchad par exemple. L'Union peut, soit regrouper simplement les fonds des groupements lors des achats, soit se doter d'un capital par cotisation de ses membres pour gérer un dépôt. L'important pour une Union est de compter sur ses propres forces et de ne pas avoir recours au crédit bancaire car il accroît le prix des produits de l'équivalent du taux d'intérêt, souvent très élevé (13 à 18 %); si des crédits à taux préférentiels très avantageux existent, ils peuvent par contre être envisagés pour accroître les capacités d'approvisionnement.

**La structuration poussée des éleveurs permet de diminuer fortement le prix des produits.**

**Si la structuration des éleveurs est parvenue au niveau national**, comme c'est le cas en RCA avec la Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains, alors la fédération est elle-même grossiste et en même temps importateur. La Fédération est une Centrale d'Achat. L'avantage est double pour les groupements :

- la fédération étant au service des éleveurs, fixe ses prix les plus bas possibles pour rendre service à tous les éleveurs. **La marge fédération-grossiste est moins élevée** que celle d'un grossiste commerçant (qui pratique 15 à 25 % de marge en plus des frais d'approche estimés à 15-20 % du prix FOB).

- **si la fédération est puissante financièrement, elle peut en plus négocier avec les laboratoires des remises importantes.** Certains laboratoires accordent 5 % de remise pour des achats d'un montant entre 50 000 et 80 000 Francs Français et 10 % pour des achats au delà de 150 000 FF. En Centrafrique, la Fédération FNEC commande chaque année pour plus de 400 millions de Francs CFA (soit 4 millions de FF.). **Son potentiel de négociation avec les laboratoires est donc très élevé.**

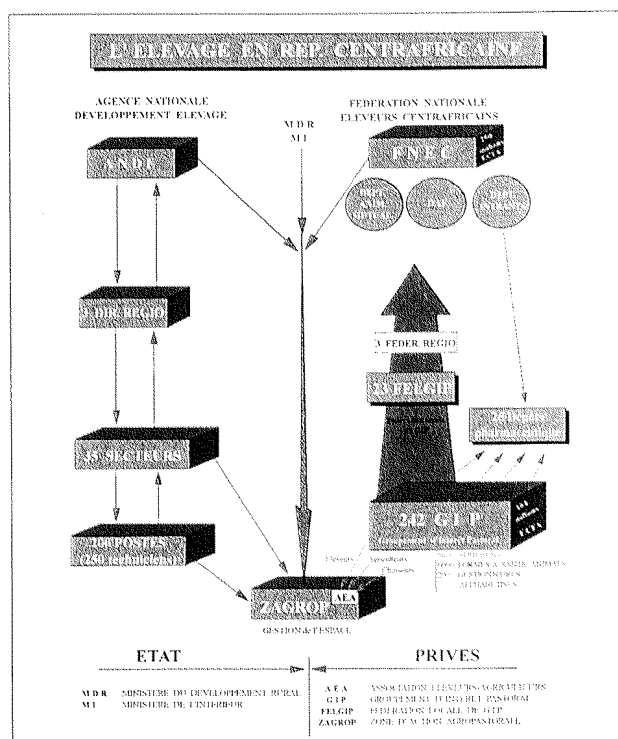
En conclusion, la chaîne de distribution classique importateur-grossiste-détaillant double le prix d'un

produit. Pour fonctionner et dégager des revenus suffisant à chaque maillon, un produit qui coûte 100 F.CFA au départ (prix FOB, au port d'embarquement du Laboratoire), passe à 120 F.CFA en comptant les frais d'approche, puis à 150 F.CFA quand il est vendu par le grossiste et à 200 F.CFA revendu par le détaillant. Le coefficient de marge sur prix départ est donc dans ce cas de 2 mais le plus souvent il est encore plus élevé, jusqu'à 2,4. Le Groupement en bout de chaîne doit le revendre lui-même avec une marge pour fonctionner et l'acheminer jusqu'à l'éleveur. Cette chaîne de distribution fonctionne et permet de desservir certaines zones d'élevage mais elle accroît fortement le prix des produits vétérinaires. **Quand la chaîne grossiste-détaillant est remplacée par la structuration Fédération Nationale-Unions, le coefficient de marge peut être considérablement réduit et passer de 2-2,4 à 1,5-1,7 en diminuant les profits tout en maintenant la rentabilité.** Si la chaîne des commerçants privés a pour objectif de réaliser des profits, celle de la Fédération et des Unions est en priorité de défendre les intérêts des éleveurs et en premier lieu de pratiquer les prix les plus bas possibles.

L'encadré sur "l'Elevage en République Centrafricaine" montre cette structuration des groupements GIP en Fédérations Locales FELGIP puis en une Fédération Nationale. Celle-ci importe les produits et organise la redistribution vers les éleveurs à travers un réseau de 20 Dépôts pharmaceutiques auxquels viennent s'approvisionner tous les GIP. Certains Dépôts sont maintenant pris en charge par les FELGIP et non plus par la Fédération.

Un des avantages d'une telle structure fédérative nationale est de rendre possible **un prix uniforme sur toute l'étendue du territoire** par une péréquation des dépenses entre les différents sites de distribution (dépôts). Ce système permet de ne pas pénaliser certaines zones d'élevage.

Si de plus comme en RCA, la Fédération consent aux groupements une même ristourne de 15 % aux Dépôts avec obligation pour les groupements de revendre au tarif officiel de la Fédération, on dispose d'une chaîne de distribution qui ne se fait pas de concurrence néfaste entre ses différents niveaux (groupement, Dépôt régional et Dépôt central).



12

En effet, l'installation d'un Dépôt régional dans un village qui dispose d'une pharmacie de groupement peut entraîner la chute de l'activité pharmacie du groupement, si le Dépôt se met à faire de la vente au détail et si les prix entre les deux structures ne sont pas identiques. La pharmacie du groupement de ce village mais aussi les pharmacies des groupements alentours seront pénalisées par leur prix de vente plus élevé. Par contre si un dépôt régional sert strictement de grossiste pour les groupements sans faire de vente au détail, alors le groupement peut vendre à un prix plus élevé que le Dépôt. En RCA, les Dépôts régionaux faisant de la vente de gros aux GIP et aussi de la vente au détail, ont fait bénéficier les GIP d'une remise de 15 %. Dépôt et GIP revendre au même prix et ne se font donc plus de concurrence. Cette remise constitue alors la marge bénéficiaire des groupements.

**L'Aval : le fonctionnement normal d'un groupement rentable.**

Les règles de fonctionnement d'un groupement ont été décrites dans la partie "conditions d'existence d'un groupement d'éleveurs", notamment dans le

**La Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains (FNEC)**, forte de 10 000 cotisants, issue des groupements de base, représente les éleveurs et défend leurs intérêts. Elle mène des activités économiques au bénéfice des éleveurs et est le partenaire de l'Etat dans tous les domaines concernant l'élevage. Elle s'est dotée de départements.

- **le Département des Intrants**, constitué en centrale d'achat, importe les produits vétérinaires et les diffuse aux éleveurs par le canal de 20 Dépôts, pour un montant annuel de 500 millions de F.CFA.

- **le Département de l'Animation Mutualiste** anime le milieu éleveur, suscite la création de groupements (250 GIP) et suit leur évolution. Il assure la formation des éleveurs à la posologie des produits vétérinaires (6000 éleveurs formés).

**Les Groupements d'intérêt pastoraux (250 GIP, 5650 adhérents)** constituent la base de la Fédération et la dirigent par l'assemblée générale. Ils approvisionnent tous les éleveurs en intrants et en produits vétérinaires en se chargeant des achats aux Dépôts. Ils participent à la transformation et la commercialisation des produits de l'élevage (fromageries). Ils représentent les éleveurs comme partenaires de la gestion de l'espace.

**Les Fédérations Locales de GIP** représentent les éleveurs au conseil d'administration de la FNEC, mènent des activités économiques diversifiées avec les GIP et les représentent devant les instances locales et régionales.

paragraphe traitant de la fixation du prix de vente des produits (Fiche n°3-1995. "Les Groupements d'éleveurs I).

**Les éléments de la fixation du prix de vente des produits vétérinaires.**

Le prix de vente d'un produit vétérinaire doit tenir compte :

- du prix d'achat de départ
- des dépenses en transport, déplacement...
- de la nécessité de couvrir les pertes, casse ou vol de produits
- de la nécessité de combler l'inflation
- de la nécessité de prévoir un "salaire" pour le pharmacien
- de la nécessité de faire un bénéfice pour la croissance du groupement

La couverture de toutes ces dépenses et la nécessité de faire des bénéfices, vont amener le groupement à majorer les prix de vente des produits de 15 à 25 % en moyenne.

**Une marge variable suivant les produits.** Une même marge pour tous les produits est rarement appliquée. En effet, les produits qui ont un faible prix à l'unité comme certains déparasitants internes, de l'ordre de 200 à 300 F.CFA par bolus, peuvent supporter des marges de 20 à 50 % sans que le prix en devienne excessif. En revanche certains produits dont le prix à l'unité est déjà de 600 à 800 F.CFA, ne peuvent supporter les mêmes marges sans devenir prohibitif pour l'éleveur. C'est le cas des trypanocides qui sont des produits "sensibles" en zone de trypanosomose et dont tous les éleveurs ont besoin. Une marge de 50 % sur un produit à 200 F entraîne une augmentation supportable de 100 F mais une marge de 20 % sur un produit à 800 F est déjà presque excessive car elle entraîne une majoration de 160 F.CFA. C'est la valeur absolue du prix qui compte pour l'éleveur et conditionne son achat.

**Un conditionnement multidoses pour diminuer le coût des produits.** Certains produits sont vendus à l'unité mais aussi par dix doses, par exemple pour certains trypanocides. Si ce conditionnement par dix doses est en général inaccessible au petit éleveur (4000 à 6000 F.CFA le sachet), il correspond pourtant à une diminution de prix de 30 à 40 % sur la dose individuelle. C'est le rôle du groupement d'acheter sous conditionnement dix doses et de revendre par dose (uniquement pour les produits stables, en poudre et non reconstitués) en faisant bénéficier l'éleveur de cette réduction. Le fractionnement en doses est en général très aisé, grâce à la mesure de la dose de poudre à l'aide d'une seringue graduée sans piston, servant de mesureur de poudre, pour les trypanocides par exemple.

**Le prix bas des produits est certainement de tous les facteurs celui qui est le plus important. Il conditionne l'acceptation d'un produit ou son refus. Il peut ainsi changer toute une pratique d'élevage.** Par exemple, avec un prix bas pour les déparasitants internes, le déparasitage systématique des veaux, 21 jours après leur naissance, peut devenir une réalité et réduire

considérablement la mortalité de la classe 0-1 an en zone humide. Dans le cas de prix élevés, le déparasitage n'est plus qu'épisodique et réservé aux seuls animaux malades qui présentent des signes cliniques. Le bénéfice considérable de la prévention n'existe plus.

Le prix réduit des produits permet surtout de rendre une prophylaxie ou un traitement abordable au plus grand nombre, y compris au plus pauvre et au plus reculé. Plus le nombre d'animaux traités sera grand et plus l'impact sur la santé animale sera grand au niveau familial et national.

Les deux conséquences majeures des prix élevés des produits sont :

- **le sous-dosage des produits**, entraînant l'inefficacité du traitement ou l'apparition de résistances. La très grande majorité des éleveurs sont de petits éleveurs ou agro-éleveurs pauvres pour lesquels toute augmentation du prix devient problématique.

- **le basculement vers les produits frauduleux** qui sont très répandus et moins chers. Etant moins efficaces car sous-dosés en général, ils participent grandement à la multiplication des résistances (antibiotiques, trypanocides). En RCA, toute introduction d'un nouveau lot de produits frauduleux à bas prix dans une zone entraîne une baisse quantifiable des ventes des GIP et des Dépôts pendant une certaine période. Le danger est bien réel et a tendance à s'aggraver avec la hausse des prix suite à la dévaluation.

#### Des prix préférentiels pour les adhérents ?

Le groupement peut décider de vendre les produits à un prix pour les membres et à un prix plus élevé pour les non membres. Cette pratique incite les éleveurs à venir adhérer au groupement. Si les prix sont les mêmes pour tous, les non membres n'ont aucun intérêt à venir adhérer, puisque le même service leur sera rendu. Cependant la ristourne fera la différence puisqu'elle est un privilège des seuls membres. D'autre part, dans la pratique, lorsque les prix sont préférentiels, la mesure peut être contournée : un non membre peut toujours charger un membre d'effectuer les achats à sa place. Par ailleurs, les prix différentiels compliquent la comptabilité et demandent un gestionnaire expérimenté. Suivant le contexte, chaque groupement pourra prendre la mesure qui lui convient.

## ■ Une qualité garantie.

En l'absence d'une structure d'approvisionnement contrôlée, les éleveurs sont contraints de s'approvisionner à proximité de leur village à toutes les structures informelles (marchés, commerçants ambulants...) qui véhiculent toutes sortes de produits, de bonne comme de mauvaise qualité. Le commerce frauduleux de produits frelatés fabriqués industriellement dans certains pays, prend des proportions inquiétantes. L'efficacité de ces produits est aléatoire, quand elle n'est pas complètement nulle. Parfois leur utilisation est même dangereuse. Les contrefaçons sont tellement ressemblantes à l'original que l'éleveur non averti s'y trompe.

Ces produits peuvent se vendre très cher là où il n'y a pas de concurrence (zones délaissées par les professionnels, zones marginales ou de transhumance) ou à des prix très bas là où ils rencontrent une concurrence. Ils prennent alors la place des produits contrôlés grâce à l'argument du prix. Le développement de la chimiorésistance est une des conséquences de leur emploi inconsidéré. Les éleveurs sont intéressés à être approvisionnés en produits de qualité pourvu que le prix de ces produits reste dans des normes acceptables. Ils sont aussi très intéressés à reconnaître ces produits frelatés pour pouvoir s'en prémunir. Une structure de groupements et d'Unions peut répondre à ces deux attentes.

### LE SUIVI DE LA GESTION D'UNE PHARMACIE DE GROUPEMENT

Le suivi de la gestion simplifiée d'un groupement consiste à suivre l'évolution de son Fonds de Roulement, dans son montant et dans sa structure. Il s'agit de voir si le groupement progresse (montant total) et si cette progression est réelle ou fictive et si la viabilité du groupement n'est pas menacée. Dans tous les cas on peut détailler le Fonds de Roulement en trois composantes :

<p><b>Fonds de Roulement =</b> <b>Caisse + Stock + Débiteurs</b></p>
--

**Le contrôle consiste à comparer la situation théorique calculée avec la situation réelle constatée.** Il s'agit de comparer ce qu'il devrait y avoir en caisse, stock et débiteurs avec ce qu'il y a effectivement en caisse, stock et débiteurs. Un exemple de contrôle traité en deux tableaux permet d'en détailler les étapes.

#### Exemple du contrôle du GIP de Yérémo au 11/12/91

Une situation antérieure, contrôlée au 08/10/91, donne le détail suivant du Fonds de roulement (FDR) :

Ancien	=	Caisse	+	Stock	+	Débiteurs	=	98.720
FDR		18 000		75 005		5 715		F.CFA

Cette structure montre que le groupement est très fonctionnel puisque l'essentiel de sa richesse est en stock, à la disposition des éleveurs et que les débiteurs n'immobilisent que moins de 6 % du Fonds de roulement.

Deux mois plus tard, il s'agit de voir quelle est la nouvelle situation avant l'assemblée générale. Différentes opérations ont été menées pendant ces deux mois : réapprovisionnement en produits, ventes cash, ventes à crédit, perte de produits, dépenses de transport... Différentes écritures, dans un ou plusieurs documents, ont permis de noter tout ce qui s'était passé. Des factures ou des souches de reçus ont été conservées.

## ■ Le calcul du nouveau stock

Le calcul du nouveau stock s'effectue par le comptage physique, produit par produit, de tout ce qui existe en stock (col.4 du Contrôle du GIP). Chaque produit étant valorisé à son prix d'achat, on en déduit la nouvelle valeur du stock (22 861 F.CFA, col. 11). On dispose ainsi de la nature du stock et de sa valeur.

Mais l'ancien stock contrôlé a été augmenté des achats pendant la période (factures) pour donner un total théorique (colonne 3 du contrôle du GIP). Ce total théorique doit être comparé au nouveau stock contrôlé (colonne 4). La différence entre le



Contrôle du GIP de Yeremo (date ancien contrôle : 8-10-1991,  
date nouveau contrôle : 11-12-1991, en Francs CFA)

PRODUITS	1 Ancien stock contrôlé	2 Achat période	3 Total 1 + 2	4 Nouveau stock contrôlé	5 Perte casse vol	6 Stock vendu 3-4-5 =	7 Prix achat unitaire	8 Prix vente unitaire	9 Bénéfice brut unitaire	10 Bénéfice total 6 x 9	11 Valeur stock 4 x 7	12 Valeur perte 5 x 7	13 Chiffre d'affaires 6 x 8
Bérénil 10,5	20	0	20	3	0	17	1 785	2 100	315	5 355	5 355	0	35 700
Trypamidium 1g	15	5	20	8	1	11	1 317	1 550	233	2 563	10 536	1 317	17 050
Oxycilin 10 %	10	2	12	4	0	8	1 105	1 300	195	1 560	4 420	0	10 400
Vadephen	100	40	140	30	4	106	85	100	15	1 590	2 550	340	10 600
		Valeur : 12 195								11 068	22 861	1 657	73 750

Situation des GIP du DAM : Centre (4e trimestre 1991, en Francs CFA).

N°	GIP	Nbr adh.	1 Date ancien contrôle	2 Ancien FDR	3 Bénéfice brut (= col.10) + recettes	4 Dépenses + pert/cas. (= col.12)	5 Bénéfice net 3-4 =	6 Date nouv. contr.	7 Nouveau FDR théorique 2 + 5 =	8 Stock = 11	9 Caisse	10 Débiteurs	11 Nouveau FDR réel 8+9+10 =	12 Excéd.+ déficit - 11 - 7	13 Chiffre d'affaires
1	Yeremo	32	8.10.91	98 720	16 068	12 532	3 536	11.12. 1991	102 256	22 861	73 680	5 715	102 256	0	73 750
								Exemple 1 =	22 861	50 000	29 395	102 256	0		
								Exemple 2 =	22 861	76 680	5 715	105 256	+ 3 000		
								Exemple 3 =	22 861	49 000	28 395	100 256	- 2 000		

• Bénéfice sur vente produits (10)	11 068
• Autres recettes (1 cotisation)	5 000
• Dépenses (transport, loyer, cotisation.....)	10 875
• Pertes (col. 12)	1 657

stock théorique et celui contrôlé doit se répartir entre, d'une part des ventes et d'autre part des cases, pertes ou vol.

Si le groupement a une gestion suffisamment complète pour avoir tenu des fiches de stock, le stock vendu peut être directement reporté en colonne 6; si des casses ou pertes ont été enregistrées pendant la période et notées, elles doivent être déclarées (col. 5). S'il reste encore une différence avec le stock total théorique, il y a eu vol de produits ou oubli d'enregistrement de sortie sur les fiches.

Si le groupement ne tient pas de fiche de stock, tout ce qui n'aura pas été constaté comme cassé, perdu ou volé, sera considéré comme vendu (col.6) et la somme correspondante devra se trouver en caisse.

Le remplissage systématique du tableau "Contrôle du GIP de Yérémo" au 11.12.1991 permet d'obtenir tout ce qui concerne le stock : nature et valeur actuelle, valeur du stock perdu et du stock vendu (c'est à dire le chiffre d'affaires : 73 750 F.CFA, col. 13)

### Le calcul du Nouveau Fonds de Roulement théorique : ce qu'il faudrait trouver.

Le tableau "Situation des GIP du DAM Centre" donne les éléments du calcul de ce nouveau fonds de roulement théorique. Certains des éléments calculés dans le premier tableau s'intègrent à ce deuxième tableau.

L'ancien fonds de roulement, majoré du bénéfice net de la période, donne le nouveau fonds de roulement théorique à contrôler.

Le bénéfice net est la différence entre, d'un côté les bénéfices bruts réalisés par les ventes, auquel on ajoute les autres recettes et d'un autre les dépenses et les pertes.

Ces différentes données sont fournies en partie par les calculs liés à la vente des stocks (premier tableau) et en partie par les enregistrements effectués par le secrétaire et le trésorier. Les autres recettes peuvent être une nouvelle cotisation. Les dépenses ne sont pas celles des achats de produits mais celles des frais de transport et déplacement ou de fournitures de bureau par exemple et pour lesquelles le secrétaire doit avoir les factures. Cette première série de calcul s'achève par la mise en évidence du Nouveau Fonds de Roulement du Groupement :

16

<b>Ancien Fonds de Roulement</b>	<b>98 720</b>	
	+ 11 068	Bénéfice brut total sur la vente des produits
	+ 5 000	autres recettes : une cotisation d'adhésion
	- 10 875	Dépenses : transport, loyer, retrait de cotisation
	- 1 657	pertes, casse, vol.
<b>Nouveau Fonds de Roulement théorique à contrôler</b>	<b>102 256</b>	

**Le contrôle proprement dit consiste à retrouver cette somme entre les trois composantes : stock + caisse + débiteurs.**

- le stock a déjà été contrôlé et représente une valeur de 22 861 F.CFA
- la caisse et les débiteurs doivent faire la différence :  $102\,256 - 22\,861 = 79\,395$  F.

La caisse doit être calculée avant d'être comptée dans la réalité.

<b>Ancienne Caisse au 08/10/91</b>	<b>18 000</b>	
Entrée d'argent	+ 73 750	Vente des produits (chiffre d'affaires, col. 13)
Entrée d'argent	+ 5 000	Autres Recettes : une cotisation
Sortie d'argent	- 12 195	Achats de produits (col. 2, en valeur)
Sortie d'argent	- 10 875	Dépenses : transport, loyer, retrait cotisation
<b>Nouvelle Caisse théorique (à contrôler)</b>	<b>73 680</b>	

La nouvelle situation théorique du Fonds de roulement du groupement est la suivante :

<b>Nouveau Fonds de Roulement théorique</b>	<b>= Caisse</b>	<b>+ Stock</b>	<b>+ Débiteurs</b>	<b>= 102 256 F.CFA</b>
	73 680	22 861	5 715	

Si cette nouvelle situation est exacte, elle montre que le fonds de roulement a progressé, que les produits vétérinaires ont été vendus et que le stock est bientôt épuisé justifiant un nouveau réapprovisionnement. Par ailleurs les débiteurs n'immobilisent toujours que moins de 6 % des fonds mais aucun d'entre eux n'a payé ses dettes en deux mois, ce qui constitue une situation anormale qui doit être présentée en assemblée générale. La structure du fonds de roulement en trois chiffres doit être également dessinée sous forme d'histogramme pour être présentée en assemblée générale.

La Caisse réelle doit être comptée pour la comparer à la situation théorique de 73 680 F.CFA de même que la liste des débiteurs doit être rapprochée du montant de 5 715 F. Il se peut que le contrôle de caisse ne trouve pas les 73 680 francs CFA qui devraient s'y trouver.

**Exemple 1 :** la Caisse ne renferme que 50 000 F au lieu de 73 680. Dans ce cas un ou plusieurs débiteurs ont pris des médicaments à crédit pour un montant de 23 680 F. et doivent être notés sur la liste réelle des débiteurs qui totalise 29 395 F. au lieu de 5 715 F.

**Exemple 2 :** le fonds de roulement réel constaté est excédentaire de 3 000 F. par rapport au théorique. Il peut s'agir de l'oubli d'enregistrement d'une cotisation de 3000 F. et alors le fonds de roulement théorique est à modifier et à porter à 105 256 F. Les 3000 F. Peuvent appartenir en propre au trésorier ou au pharmacien. Un débiteur peut avoir remboursé sans que sa dette ait été effacée.

**Exemple 3 :** le fonds de roulement réel constaté est en déficit de 2000 F. par rapport au théorique. Un vol de 2000 F a pu être commis dans la caisse, une dépense engagée n'a pas été notée et on ne dispose pas de facture pour cette dépense ou une dette n'a pas été notée.

Dans tous les cas une explication doit être recher-

chée et les comptes clarifiés. Un déficit ne peut pas rester sans imputation, le règlement intérieur doit préciser si tout manquant de caisse doit être imputé au pharmacien, au trésorier ou réparti entre les deux.

### LA FORMATION DES AUXILIAIRES ET ÉLEVEURS À LA SANTÉ ANIMALE DE BASE

Si la prophylaxie des grandes maladies comme la peste et la péripneumonie est sous la responsabilité partagée des services techniques et des vétérinaires privés dans le cadre de mandats sanitaires, les traitements curatifs du bétail ne sont pratiquement pas assurés autrement que par les éleveurs eux-mêmes. Les interventions individuelles, au jour le jour et sur de vastes étendues sont pratiquement impossibles pour les techniciens de la santé animale. L'absence de moyen rapide de communication, la faiblesse des moyens matériels disponibles, l'inaccessibilité des zones à certaines périodes et la dispersion des élevages, rendent le suivi permanent impossible. **La santé animale de tous les jours est forcément entre les mains des éleveurs eux-mêmes.**

Sans formation à la posologie, l'éleveur est contraint à pratiquer une automédication plus ou moins efficace, soumis au marché parallèle des produits non contrôlés, frelatés et périmés sans pouvoir les reconnaître, participant ainsi contre son gré à l'installation de chimiorésistances diverses.

La maîtrise de la mortalité du bétail dépend essentiellement de deux facteurs :

- la disponibilité des produits vétérinaires,
- l'emploi correct de ces produits.

Rendre disponibles les produits vétérinaires de qualité, en permanence, à proximité et au meilleur prix, est la tâche impartie aux groupements. Mais la disponibilité ne suffit pas. Sans une utilisation correcte des produits, la santé animale n'est pas garantie. La formation des utilisateurs, pharmaciens de groupements, auxiliaires et éleveurs est

un corollaire indispensable à l'approvisionnement et la diffusion des produits vétérinaires.

L'emploi correct des produits peut être obtenu par une formation spécifique des différents types d'utilisateurs.

On peut concevoir deux types de formation et de responsabilisation :

- le niveau Auxiliaire
- le niveau Eleveur de base

### ■ Formation d'Auxiliaires en santé animale

Dans les villages d'agro-éleveurs, où l'on rencontre des paires de boeufs de traction, des troupeaux de capitalisation, de l'embouche bovine et ovine et où les animaux sont concentrés dans des villages, accessibles à tout moment et ne transhumant pas, les agro-éleveurs peuvent être intéressés par la formation de l'un d'entre eux dans la santé animale. **La concentration de cheptels stables, en villages, peut permettre à cet auxiliaire d'être efficace** parce que présent sur place quand un épisode pathologique survient et apte à mettre en oeuvre une thérapeutique immédiatement. D'autre part, ce n'est qu'avec un nombre de cas à traiter assez important qu'un auxiliaire peut y trouver un avantage financier assez motivant et un rôle social valorisant.

L'action de ces auxiliaires en santé animale doit toucher les aspects préventifs et curatifs et s'étendre en production animale sur des thèmes d'alimentation et de conduite d'élevage. Ils peuvent être responsabilisés en tant que pharmaciens de Groupements. De tels programmes sont actuellement en vigueur depuis plusieurs années au Mali, au Niger ou au Tchad par exemple.

### ■ La formation des Eleveurs de base

La formation de l'éleveur de base devient **d'autant plus nécessaire que le système d'élevage est**

**de type pastoral transhumant.** Le type d'élevage en habitat dispersé sous forme de campements, aux cheptels familiaux importants (de 50 à 150 bovins), où le professionnalisme et la coutume font qu'il est difficile pour un "étranger", même s'il est éleveur, de venir traiter le bétail d'un autre éleveur, rend la mission de l'auxiliaire pratiquement impossible. Les pratiques de soins du bétail ne se font qu'entre parents très proches. **Dans un habitat dispersé et en élevage transhumant, un auxiliaire d'élevage n'est que de peu de secours.** L'expérience du Projet PENCE au Niger, sur ce point précis, est riche d'enseignements sur la faible motivation des auxiliaires, à cause du rôle social peu valorisant et du revenu financier extrêmement réduit qu'il procure (en moyenne de 4000 à 15000 F.CFA par an sur la période 82-88 pour 200 auxiliaires formés). En définitive, l'objectif de santé animale de base, risque fort de ne pas être atteint avec des auxiliaires pour ces types d'élevage et pour les raisons sociales invoquées. Le système des auxiliaires peut rendre de grands services mais il a ses limites.

**Le meilleur moyen d'améliorer la situation dans ce type de milieu pastoral est d'entreprendre un vaste programme de formation des éleveurs à la posologie de tous les produits** qui leur sont nécessaires. Chaque maladie sévissant dans la zone doit être étudiée, le moyen de s'en prémunir exposé aux éleveurs ainsi que le moyen de la traiter, quel que soit le produit. Refuser l'accès des éleveurs à tel antibiotique ou tel trypanocide alors que la vie d'un de ses animaux de prix est en jeu, c'est le condamner à recourir dans l'urgence à de mauvaises médications non seulement inefficaces mais aussi dangereuses. La formation des éleveurs doit justement aboutir à l'usage de tous les médicaments à une posologie correcte. La formation des utilisateurs est le meilleur moyen de lutter contre l'installation de chimiorésistances diverses. **Rien que ce qui est nécessaire, mais tout ce qui est nécessaire.** Tout ce qui peut être employé doit l'être mais après formation, excepté les produits réservés à l'usage des Services et des vétérinaires mandatés qui s'utilisent sous chaîne de froid.

La formation de masse des éleveurs est la formule appliquée en République Centrafricaine à l'échelle nationale dès 1983 puis en Guinée et ailleurs. En

RCA, 6 000 éleveurs formés en 13 ans, traitent sur toute l'étendue du territoire un cheptel de 2 500 000 bovins zébus.

## Les stages de formation

### Les destinataires et le contenu de la formation

Les stages de formation doivent être adaptés au type d'éleveur à former et à la fonction à remplir :

- **l'Auxiliaire** agissant en tant qu'intermédiaire entre le technicien et les agro-éleveurs, recevra une formation à la santé animale de base mais aussi aux problèmes particuliers de l'élevage agro-pastoral, c'est à dire avec des notions de complémentation du bétail de traction, de logement des animaux, de gestion des pâturages...

- **les Eleveurs du système pastoral transhumant** auront une formation plus centrée sur la posologie des produits vétérinaires, pour faciliter leur autonomie de déplacement. Dans un deuxième temps des notions plus zootechniques peuvent être introduites. **Les femmes d'éleveurs** ne seront pas écartées de la formation. Elles pourront être formées plus spécifiquement à la santé et la complémentation du couple vache-veau dont elles ont souvent la responsabilité et aux problèmes concernant les petits ruminants et la volaille.

Le contenu des stages des différents types est défini en accord avec les Services de l'Élevage des différents pays, compte tenu des législations en vigueur.

### • Le déroulement du stage

Suivant le niveau de scolarisation du public concerné ou son niveau de connaissance en élevage, les stages pourront être de courte durée (moins d'une semaine) à plusieurs sessions de quelques jours. L'important est de ne pas écarter les éleveurs analphabètes et de concevoir des documents didactiques à l'aide de supports visuels (comme il en existe au Tchad ou en RCA).

- **Le recyclage périodique** est une nécessité pour confirmer la première formation et pour s'adapter à l'apparition de nouveaux produits.



Photo 4 : Remise du certificat de stage aux premiers pharmaciens des Groupements formés à la posologie en République Centrafricaine (cliché, A. LE MASSON).

#### • Le stage type pour éleveur de base : la formation des éleveurs en RCA.

Depuis 1984, près de 250 stages de formation ont permis de former 6000 éleveurs des Groupements GIP de RCA, à la posologie des produits. Les éleveurs Mbororo de RCA sont de véritables "professionnels" de l'élevage avec une connaissance profonde de la pathologie et de ses conséquences sur le bétail. Les stages sont donc adaptés à ce public et insistent particulièrement sur le respect des posologies. Les stages se déroulent en **sessions de 5 jours** intensifs, dans les villages ou campements. Ils regroupent de 15 à 30 éleveurs adultes et jeunes pour aborder les 9 maladies les plus importantes et apprendre à utiliser correctement les 17 produits qui permettent de les soigner ou de s'en prémunir. **Des fiches de posologies visuelles** constituent le cahier de l'éleveur, conçu pour analphabètes. Des transcriptions supplémentaires en caractères arabes et en français renseignent les lettrés. Des supports pédagogiques tels que des montages diapositives sont utilisés. La pratique est effectuée dans le troupeau d'un éleveur et le stage est sanctionné par un examen oral individuel. L'encadré donne un exemple de **stage type** et un modèle de **fiche de posologie** visuelle utilisée en RCA.

#### • Les documents pédagogiques :

La fiche posologique présente pour chaque maladie :

- la représentation de l'agent en cause et sa localisation (vers intestinaux...)
- le mode de transmission ou son vecteur (lait, tique...)

#### EXEMPLE DE STAGE DE FORMATION DES ELEVEURS EN REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE

(6 000 éleveurs et agro-éleveurs formés en 250 stages de 1984 à 1996)  
(stages réalisés dans les villages et les campements)

##### Mardi 30 juin 1987 :

Inspection des viandes commentée par le Chef de poste d'Elevage.  
A l'aide des **fiches de posologie visuelles**, étude des maladies suivantes : charbon symptomatique, charbon bactérien, pasteurellose, parasitisme interne. Les vaccins et la vaccination.  
Le soir, projection de diapositives réalisées avec la FAO sur la Fédération Nationale des Eleveurs, les Groupements d'Intérêt Pastoral et les Zones d'Action Agro-pastorales.

##### Mercredi 1er juillet :

Inspection des viandes  
Rappels sur le parasitisme interne.  
Etude du Vadephen, Panacur, Thibenzol, Bolumisole, Ivomec.  
La coccidiose, Amprol, Nivaquine.  
La trypanosomose et le Trypanidium, Novidium, Ethidium.  
Le soir, projection de diapositives réalisées avec la FAO "Les maladies du bétail et leur traitement" portant sur les maladies et produits traités pendant la journée.

##### Jeudi 2 juillet :

Inspection des viandes  
Etude de la Piroplasmose, les traitements, Bérénil, Vériben.  
Etude de la Heart Water et des produits contre les tiques, le Tigal, le Bayticol.  
La gale, la streptothricose, les Antibiotiques : Oxyceillin Longue Action, Tétracycline + Chloramphénicol, Oxyceillin Rapide, Terramycine indolore. Problème de la résistance aux antibiotiques, les fautes que l'éleveur ne doit pas commettre quand il traite son bétail.  
Le soir, suite de la projection diapositives sur les maladies du bétail.

##### Vendredi 3 juillet :

- \* Inspection des viandes
- \* Pratique dans le troupeau d'un éleveur participant au stage: interventions et traitements des animaux. Exposé pratique (injection d'antibiotiques, traitement de la trypanosomose, piroplasmose, soins externes, déparasitage interne des veaux, traitement des ectoparasites au Bayticol...).
- \* Révisions à l'aide du cahier de l'éleveur constitué de toutes les fiches des maladies et des traitements.
- \* Examen oral individuel des stagiaires : 10 questions portant sur l'ensemble du stage, reconnaissance et traitement des maladies des bovins (fiche examen oral).

Sur 34 éleveurs, 27 ont été reçus et possèdent le certificat de stage de capacité à "Diagnostiquer les principales maladies des bovins et mettre en oeuvre les traitements préventifs et curatifs appropriés".

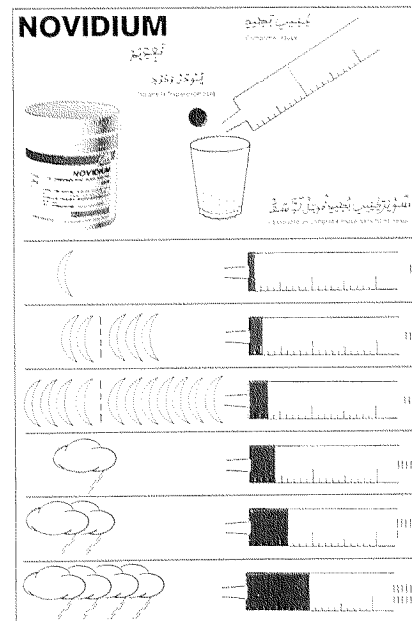
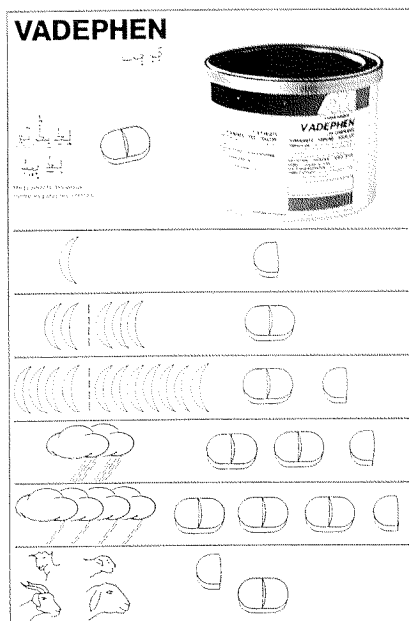
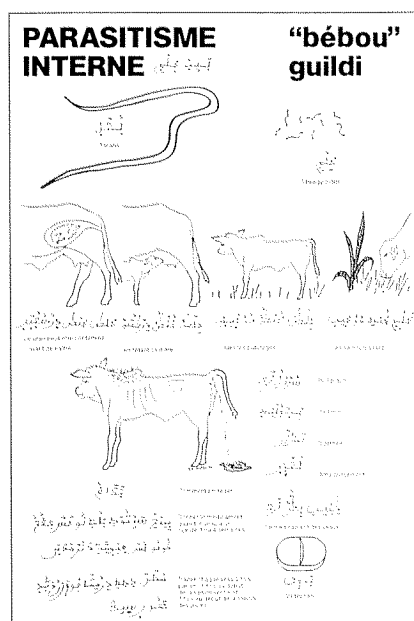
Remise des diplômes en présence du Maire Malloum, satisfaction des stagiaires, bonne participation, questions pertinentes des éleveurs apportant des propositions techniques (ex: méthode de division en 10 doses égales du sachet de Bérénil 10,5 g en poudre grâce à la seringue graduée).

Les éleveurs sont des adultes et des adolescents et aucun ne parle français ni n'est alphabétisé en caractères latins mais ils sont presque tous lettrés en arabe.

#### QUESTIONS D'EXAMEN ORAL INDIVIDUEL

- 1 ) Quelle quantité d'eau faut-il pour préparer la solution d'un sachet de trypanidium 1 g ?
- 2 ) Combien de ml de cette solution doit-on injecter à un animal adulte ?
- 3 ) Comment fait-on pour traiter un animal adulte atteint de trypanosomose avec un trypanidium 125 mg ?
- 4 ) Comment fait-on pour traiter la Piroplasmose d'un animal adulte ? (produit, préparation, dose à injecter).
- 5 ) Comment fait-on pour diminuer la mortalité des veaux due au parasitisme interne ?
- 6 ) Quels sont les produits pour soigner et protéger les animaux atteints de trypanosomose ? Ceux préventifs et curatifs ? ceux curatifs exclusivement ?
- 7 ) Quels sont les symptômes de la Piroplasmose ?
- 8 ) Combien de ml de Terramycine Indolore doit-on injecter pour soigner un animal de 2 ans ?
- 9 ) Combien de ml d'Oxyceillin Longue Action doit-on injecter à un animal de 4 ans ?
- 10 ) Combien de ml d'une solution de Bérénil doit-on injecter pour soigner une bête de 3 ans ?

Pour les questions de 1 à 7, l'usage du cahier de l'éleveur n'est pas autorisé. Pour les questions 8, 9 et 10 l'usage du cahier était indispensable : ces questions étaient essentielles pour permettre d'évaluer le niveau de compréhension de l'âge des animaux par les symboles employés, le symbole "croissant de lune" correspondant aux mois et le symbole "nuages" correspondant aux saisons des pluies, donc aux années, permettant d'estimer le poids moyen pour le dosage.



20

- les symptômes visibles (ganglions gonflés, diarrhée, amaigrissement...) ou internes.
- la photographie du ou des produits de traitement
- le mode de prévention

Chaque médicament fait l'objet d'une fiche comportant :

- la photographie du médicament et son conditionnement
- son mode de préparation (dilution...)
- la dose en fonction du poids moyen à âge connu : les mois sont symbolisés par des lunes traditionnellement et les années par des nuages symbolisant un hivernage.

### La structure d'animation-formation

Pour assurer la sensibilisation des éleveurs à la création des Groupements et assurer la formation des auxiliaires et des éleveurs à la santé animale de base, **il est nécessaire de constituer des équipes d'animateurs-formateurs**. Ces structures peuvent

être des départements d'un Service National comme des départements d'une structure fédérative nationale passant des accords de collaboration et de coordination avec les Services Nationaux.

Le personnel de formation est recruté si possible pour sa double compétence, vétérinaire et animation-formation. Des stages de formation de formateur viennent compléter ses compétences.

Sur le terrain, les vétérinaires et techniciens locaux participent activement en contribuant à animer les stages (inspection des viandes, pathologie locale, laboratoire, campagnes de vaccination, produits vétérinaires ...)

En définitive, il s'agit d'une démultiplication des actions de santé animale en mobilisant tous les acteurs impliqués. Les éleveurs et auxiliaires se chargent des prophylaxies, traitements de routine et surtout des traitements d'urgence au jour le jour et complètent ainsi les actions du Service de l'Élevage et des vétérinaires mandataires (grandes campagnes de vaccinations, surveillance et interventions de diagnostic et de traitements spécifiques, recherche vétérinaire et zootechnique, formation et vulgarisation).

### L'IMPACT DES PHARMACIES DE GROUPEMENT ET DE LA FORMATION SUR LA SANTÉ ANIMALE DE BASE

Les remarques suivantes sont centrées sur l'expérience de République Centrafricaine qui a été poussée la plus loin :

- dans la structuration, puisqu'elle remonte du niveau des groupements de base GIP jusqu'à celui de Fédération Nationale, en passant par les Fédérations Locales FELGIP.

- dans la formation des éleveurs, puisqu'elle est axée sur la formation de masse d'une population surtout formée de grands éleveurs transhumants.

Les enseignements tirés peuvent servir d'exemple pour les autres pays en démontrant qu'un tel objectif peut être atteint.

#### La satisfaction des besoins en produits vétérinaires au niveau national

Les dépenses annuelles en matière de santé animale ont été étudiées en détail par des enquêtes socio-économiques en 1990. Les dépenses familiales annuelles en produits vétérinaires sont estimées en 1990 à 36 600 F.CFA pour un troupeau moyen de 125 bovins. Pour l'ensemble des 17500 familles d'éleveurs, les dépenses en produits vétérinaires peuvent ainsi être estimées à 640 millions de F.CFA. Au même moment, le chiffre d'affaires des produits vétérinaires de la FNEC est de 521

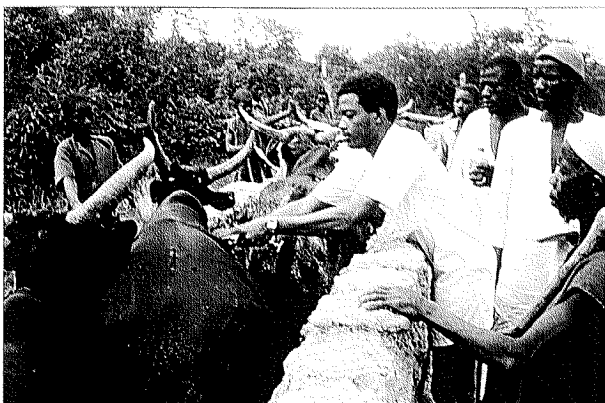


Photo 5 : Les vaccins disponibles dans les Pharmacies permettent aux éleveurs formés de vacciner leur bétail(cliché, Ph. LHOSTE).

millions de F.CFA. On peut donc conclure que la Fédération couvre 81 % des besoins des éleveurs au niveau national. Le reste des achats est effectué auprès des autres intervenants privés. Grâce à la structure FNEC centrale d'achat, aux 25 Dépôts régionaux et aux 175 Groupements en 1990, **l'approvisionnement en produits vétérinaires est résolu au niveau national, au prix le plus bas possible, en permanence, à proximité des éleveurs et avec une qualité garantie.**

#### L'évolution des éleveurs dans la pratique de la santé animale

L'étude comparative des produits achetés au niveau national par les membres et non membres des groupements montre que **les éleveurs des GIP achètent deux à trois fois plus d'antiparasitaires internes que les non membres.** Il s'agit là d'un impact lié à la fois à la disponibilité des produits du fait de l'existence du groupement et à l'impact de la formation des éleveurs. Elle a particulièrement insisté sur ce thème majeur du déparasitage des veaux 21 jours après la naissance, compte tenu du taux de mortalité très élevé de ceux-ci (de 15 à 35 % suivant les troupeaux et les années pour la classe 0-1 an). Cette mortalité est surtout due au polyparasitisme gastro-intestinal, lié à l'humidité de la zone.

Une autre évolution constatée est la tendance des éleveurs des GIP à orienter leurs dépenses vers les **traitements préventifs plutôt que curatifs**, notamment pour les trypanocides. La disponibilité dans les pharmacies des groupements des vaccins contre le charbon symptomatique et la pasteurellose a permis également une meilleure couverture.

**La recherche de produits de qualité**, à l'efficacité garantie quand la posologie est respectée, est une autre conséquence des groupements et de la formation. Dès qu'un produit falsifié est repéré sur les marchés, la diffusion de l'information par le canal des groupements, de leurs Fédérations Locales et de la FNEC, bloque son expansion sur le territoire.

On ne dispose pas de résultats chiffrés par suivis de troupeaux pour quantifier réellement la diminu-

tion de mortalité mais l'enquête socio-économique sur 200 familles a noté que 88 % des éleveurs constataient des changements en matière d'élevage et qu'ils l'attribuaient à 91 % à une baisse de mortalité constatée dans leurs troupeaux.

### ■ La qualité de la formation et sa démultiplication par l'auto-formation.

La Cellule de Suivi-Evaluation du Projet National de Développement de l'Élevage s'est penchée à plusieurs reprises sur l'acquisition de connaissances par les éleveurs pendant les stages de formation à la posologie.

Le premier niveau de sélection sur les connaissances des éleveurs est réalisé en fin de stage lors de l'examen oral individuel qui ne certifie en pratique que 75 % des stagiaires. Les éleveurs qui n'ont pas obtenu le certificat peuvent assister à un autre stage.

L'enquête menée par la Cellule de Suivi sur ces éleveurs déjà formés a révélé que 54 % des éleveurs formés ont un bon niveau (connaissance correcte des maladies, préparations et posologies des produits), 37 % ont un niveau moyen (connaissance correcte mais sur-dilution consciente et volontaire de certains produits par les éleveurs pauvres) et seulement 9 % un niveau insuffisant, soit **91 % des éleveurs qui ont une bonne acquisition des connaissances.**

**On note également l'importance capitale du prix des produits dans le respect des posologies.**

On constate ensuite que la formation des éleveurs suit le développement des groupements puisqu'une formation des membres est systématiquement liée à la création d'un groupement, même si elle peut être décalée dans le temps.

Malgré le nombre de stages organisés (plus de 250) et d'éleveurs formés (plus de 6000), ces stages remportent toujours le même succès.

La formation étant très adaptée au milieu et très recherchée par les éleveurs, une sorte "d'auto-for-

mation" s'est instaurée au sein des campements dès le retour du stagiaire éleveur. On constate en moyenne que **pour un éleveur formé, trois sont auto-formés.** Il s'agit de parents très proches de l'éleveur qui sont "formés" par le stagiaire, celui-ci s'appuyant sur le **Cahier de l'Éleveur** constitué des **fiches visuelles** sur chaque maladie et chaque médicament.

Pour ne pas perdre cet effet de diffusion de la formation mais aussi pour éviter des acquisitions partielles ou erronées, le service de formation des éleveurs diffuse ces cahiers en surnombre par le canal des éleveurs formés lors des stages.

### ■ Conclusion

La prise en charge de la santé animale par les éleveurs eux-mêmes est possible. Elle concerne deux domaines : l'approvisionnement en produits et les soins aux animaux.

#### *L'Approvisionnement*

- maîtrise de l'intégralité de la chaîne...

L'approvisionnement en produits est à la base de la privatisation. Suivant les pays, cette fonction est assurée plus ou moins complètement par les éleveurs. L'exemple le plus achevé est celui de la République Centrafricaine où l'approvisionnement et la distribution sont assurés par la Fédération Nationale et ses Dépôts, le relais étant pris en charge par les éleveurs grâce à la structuration en Groupements à travers tout le pays.

**Dans ce cas les éleveurs restent maîtres des prix et des sites de distribution.** Cette maîtrise totale assure aux éleveurs la permanence des produits, la proximité, la qualité et le prix le plus bas possible sur toute l'étendue du territoire.

- maîtrise partielle de la chaîne...

Le plus souvent les éleveurs et agro-éleveurs sont structurés en groupements ou disposent d'une fonction pharmacie dans des groupements multifonctionnels. Ils constituent l'ultime relais de distri-



bution d'une chaîne qu'ils ne maîtrisent pas. Ils assurent une distribution de proximité et de qualité mais ne peuvent garantir la permanence si la source d'approvisionnement privée est en rupture de stock et le prix est majoré de la marge de tous les intermédiaires de la chaîne.

Des milliers de groupements existent à ce stade et peuvent progressivement se structurer en Unions de groupements puis en Fédérations. Il s'agit de mieux maîtriser ces fonctions d'approvisionnement mais aussi de développer d'autres fonctions économiques ou de représentation.

### *Les soins aux animaux*

"Les soins aux animaux restent le "parent pauvre" de la santé animale privée" (MEEP, Ministère de la Coopération, 1995). Dans le cadre de la privatisation, tout le monde veut vendre mais personne ne veut ou ne peut soigner... en dehors des éleveurs. Le suivi et le traitement au jour le jour de dizaines de millions d'animaux ne peut être assuré raisonnablement que sur place et en permanence par les éleveurs eux-mêmes ou les délégués qu'ils se donnent, à savoir, les auxiliaires.

La formation de ces deux types d'intervenants est la seule garantie de santé animale pour tous les types d'élevage traditionnels, notamment les systèmes pastoraux transhumants.

Les systèmes intensifs d'embouche ou laitiers périurbains quant à eux, font directement appel aux vétérinaires privés et techniciens et souvent par contrat. Mais ils représentent une infime partie de la production animale des Etats et ce type d'approche réservant les soins aux professionnels, limiterait gravement le traitement dans les autres systèmes majoritaires.

Professionnels de la santé animale et groupements peuvent se compléter et s'allier pour maîtriser les importations et la distribution au prix le plus avantageux possible pour les deux partenaires. La véritable "machine de soins" en élevage traditionnel étant assurée par les auxiliaires et éleveurs formés qui sont les clients de la chaîne de distribution.

La structuration des éleveurs est une nécessité, non seulement pour garantir la santé animale ou commercialiser leur production mais pour répondre aux défis du développement qui se posent à eux. La sécurisation des productions animales est une nécessité ainsi que la maîtrise de l'amont et de l'aval de la production mais les éleveurs doivent également être représentés par leurs organisations pour participer aux décisions qui les concernent.

## Pour en savoir plus :

ACTES du COLLOQUE, Journées Internationales de Bamako, 13,14 et 15 décembre 1994; Privatisation des services aux éleveurs. Quelle place pour les opérateurs privés dans les processus de désengagement de l'Etat du secteur vétérinaire en Afrique Francophone ?

Ministère de la Coopération / Vétérinaires Sans Frontières, France, 1995, 154 p.

**BELLONCLE G.**, 1992. "Comment former en douze jours les responsables de Groupements à la comptabilité et à la gestion en langues nationales". Guide pratique à l'intention des formateurs-superviseurs des Groupements d'Intérêt pastoral (GIP) en République Centrafricaine.

**BLANC F.**, 1994. La distribution des intrants vétérinaires par la Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains. Mémoire de maîtrise, Université Pierre Mendès-France, Grenoble II, France.

**GENTIL D.**, 1984. Les pratiques coopératives en milieu rural africain. Ed. L'Harmatan / Coll.UCL, Paris, France, 147 p.

GTZ / IEMVT / (CTA), 1984. Rapport de Synthèse d'un Séminaire tenu à Bujumbura (République du Burundi) du 24-26 octobre 1984 : le rôle des auxiliaires d'élevage en Afrique; Politique nouvelle pour le développement de l'élevage en Afrique au sud du Sahara, 32 p.

GTZ / CIRAD-EMVT , 1988. Rapport de synthèse d'un atelier tenu à Bangui (République Centrafricaine) du 22 au 27 février 1988 : Vers une nouvelle structure pour la santé animale en Afrique; Politique nouvelle pour le développement de l'élevage en Afrique au sud du Sahara, 30 p.

**LE MASSON A.**, 1994. Appui aux groupements d'éleveurs de la province du Soum (Burkina Faso), CIRAD-EMVT, Montpellier, France, 117 p. + annexes.

**MARTY A.**, 1990. Les organisations coopératives en milieu pastoral : héritage et enjeu. Cahier des sciences humaines. Sociétés pastorales et développement, ORSTOM Editions, Paris, Volume 26 n° 1-2.

SOLAGRAL / IRAM, 1993. Etude : "Politiques de commerce extérieur des produits d'origine animale en Afrique de l'ouest et du centre", Rapport de synthèse, Paris, France, 110 p. + annexes.

**THOME O., BONIS CHARANCLE J.M., MESTRE C., CORREZE A.**, 1995. Processus de privatisation en santé animale. Synthèse des études de cas (Burkina Faso, Guinée, Niger et RCA). M.E.E.P., Ministère des Affaires Etrangères, Ministère de la Coopération, France.

**THONNAT J.**, 1993. Formation de promoteurs d'élevage, guide méthodologique. Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale ACP-CEE et Vétérinaires sans Frontières, France, 76 p.

**ANNEXE 1 : RESEAU NATIONAL DES DIPPING-TANKS.****1. DIPPING-TANKS CALIBRES ET FONCTIONNELS.**

PROVINCE	COMMUNE	N/N	DIPPING-TANK	CAPACITE	ANNEE DE CONSTRUCTION
BUBANZA	BUBANZA GIHANGA	01	RANDA	20.600	1951
		02	RUKOKO-ISABU	36.600	1970
BUJUMBURA	MUGONGO MANGA	03	KIRARI	20.260 ✓	?
	"	04	MUNINI	20.450 ✓	?
	MUKIKE	05	MAYUYU	17.500 ✓	?
	"	06	RUKINA	21.700 ✓	?
BURURI	BURURI	07	MUYANGE	16.080	1958
	"	08	MUZENGA	14.500	1954
	"	09	NEMA	20.400	1956
	"	10	NYARUGERA	19.600	1955
	MATANA	11	MAHANGO	29.300	?
	"	12	MATANA	21.500	1966
	MUGAMBA	13	GATWE	22.380	1956
	"	14	MURAMBA	21.400	1955
	"	15	NYETASHA	22.800	1956
	"	16	VYUYA	20.600	1956
	RUTOVU	17	CONDI	21.000	1958
	SONGA	18	GAHANDA	27.250	?
	"	19	NGABWE	19.500	?
	"	20	RUZIRA	26.300	?
	"	21	RWEGO	29.000	?
	"	22	RWIRA	28.000	?
	VYANDA	23	BUGENI	22.750	1985
	"	24	MARAMVYA	17.870	1957
GITEGA	BUKIRASAZI	25	BUKIRASAZI	20.000	1958
	GISHUBI	26	GISHUBI	19.250	1950
	"	27	NYANGUGO	21.500	1963
	GITEGA	28	MUBUGA	22.000	1955
	ITABA	29	NYAGIFU	18.600	1956
	MAKEBUKO	30	MWARO MAVUVU	22.300	1958
	RYANSORO	31	MAHWA-ISABU	21.000	1955
	"	32	NDAVA	19.500	1960
	"	33	NYANGWA	19.000	1959
KARUZI	BUHIGA	34	KARUZI	23.800	1956
	NYABIKERE	35	NYABIKERE	23.700	1958
	SHOMBO	36	RUKINA	30.600	1978
KAYANZA	GAHOMBO	37	GASENYI	19.520	?
	MATONGO	38	MPEMBA	20.000	?
MAKAMBA	KAYOGORO	39	KAYOGORO	21.500	1953
	MABANDA	40	BUGANDA	20.200	1958
	"	41	MABANDA	23.800	1957
	MAKAMBA	42	GITABA	21.500	1958

PROVINCE	COMMUNE	N/N	DIPPING-TANK	CAPACITE	ANNEE DE CONSTRUCTION
MAKAMBA	MAKAMBA	43	MAKAMBA	22.400	1956
	VUGIZO	44	RUTEGAMA	18.000	1959
	"-	45	VUGIZO	21.500	1959
MURAMVYA	BISORO	46	GAHWEZA	23.700 /	1968
	"-	47	MARAMVYA	21.800 /	?
	GISOZI	48	GISOZI-ISABU	21.500 /	?
	"-	49	NYAKARARO	18.580	1957
	"-	50	NYAKERERA	16.670 -	1957
	"-	51	RWUYA	20.650	?
	KIGANDA	52	RUVUMU	14.940	1956
	MBUYE	53	KAMVUKO	18.600	1956
	"-	54	MWENDO	19.948	1956
	MURAMVYA	55	GITANGA	24.830	1955
	"-	56	MWIZINGA	26.700	1978
	NDAVA	57	NDAVA	20.600	1957
	"-	58	FOTA	16.500	1954
	NYABIHANGA	59	NYAKARAYE	20.000	1957
	RUSAKA	60	KIRAMBI	21.060	?
	"-	61	KIZI	20.950	1957
	"-	62	RUSAKA	18.600	1957
	"-	63	YANZA	25.480	?
NGOZI	KIREMBA	64	GAKERE	23.750	?
	MARANGARA	65	KIGUFI	23.060	?
	NGOZI	66	NKAKA	25.200	?
	"-	67	NYANZA	22.900	?
	"-	68	RUBANDAGA	22.750	?
	RUHORORO	69	KABUYE	20.500	?
RUTANA	TANGARA	70	GASEZERWA	21.150	?
	BUKEMBA	71	BUKEMBA-ISABU	23.760	1954
	GITANGA	72	BIGINA	23.800	1957
	MUSONGATI	73	KAMARAMAGAMBO	21.400	1954
	"-	74	RUNYINYA	22.700	1954
	MPINGA KAYOVE	75	KAYERO	24.300	1954
	"-	76	KIGUHU	23.800	1954
	RUTANA	77	KINYONZA	22.780	1954
RUYIGI	"-	78	NYARUHONGO	25.000	1954
	BUTAGANZWA	78	MURIZA	21.000	1957
	"-	80	NYAMUGARI	25.480	1959
	BWERU	81	BUGENYUZI	25.200	1959
	"-	82	NYAKAYI	21.200	1958
RUYIGI	RUYIGI	83	KIGARIKA	25.400	1956

2. DIPPING-TANKS CALIBRES ET NON FONCTIONNELS.

PROVINCE	COMMUNE	N/N	DIPPING-TANK	CAPACITE	ANNEE DE CONSTRUCTION
BUJUMBURA	KABEZI MUTIMBUZI "-"	01	GAKUNGWE	17.300	?
		02	GATUMBA	18.370	1958
		03	SAB	13.700	1985
CANKUZO	CANKUZO GISAGARA	04	CANKUZO	17.200	1955
		05	GITWENGE	24.000	1955
CIBITOKÉ	RUGOMBO "-"	06	CIBITOKÉ	15.000	?
		07	RUGOMBO	24.000	?
GITEGA	BUGENDANA "-"	08	BUGENDANA	22.000	1954
		09	CARIRE	20.000	1963
	BURAZA	10	BURAZA	19.600	1956
	GIHETA	11	MUTOBO	19.700	1956
	GITEGA	12	GIHIZA	19.700	1963
	"-"	13	RUTEGAMA	17.500	1950
KAYANZA	GAHOMBO KABARORE MURUTA RANGO "-"	14	KIVUVUMA	22.700	?
		15	YANDARO	22.700	?
		16	KIDATEMBA	22.950	?
		17	KAREHE	22.700	?
		18	RANGO	20.800	?
KIRUNDO	BUSONI GITOBÉ	19	MUHETSI	19.700	1955
		20	GITOBÉ	18.600	1955
MURAMVYA	KAYOKWE KIGANDA	21	RUSIVYA	19.558	1958
		22	RURENDA	19.070	1957
MUYINGA	BUHINYUZA BUTIHINDA "-"	23	BUHINYUZA	22.000	1955
		24	BUTIHINDA	21.000	1955
	GASORWE GITERANYI	25	KIMEZA	22.000	1955
		26	NYAMUSWAGA	21.000	1955
	MUYINGA "-"	27	GITERANYI	22.600	1955
		28	KIBONGERA	20.700	1955
	"-"	29	MIZUGA	22.000	1955
		30	NYAMASAKA	23.200	1955
	MWAKIRO	31	MWAKIRO	22.000	1955
NGOZI	TANGARA	32	NYAMUSWAGA	23.500	?
RUTANA	GIHARO	33	RUBANGA	23.800	1954
RUYIGI	BUTEZI	34	SORERO	21.200	1958

3. DIPPING-TANKS NON CALIBRES ET FONCTIONNELS.

PROVINCE	COMMUNE	N/N	DIPPING-TANK	CAPACITE	ANNEE DE CONSTRUCTION
BUJUMBURA	MUTIMBUZI	01	MARAMVYA	?	1993
BURURI	BURURI	02	BURURI	± 20.000	1954
	MATANA	03	RURENZA	± 18.000	1954
	RUTOVU	04	GITOBO	± 18.000	1958
	"	05	KATO	± ?	?
	"	06	NYAMUGARI	± 18.000	1959
	SONGA	07	MABUGA	± 18.000	1954
		08	MANYONI	?	1955
		09	MUBANGA	?	?
KARUZI	BUGENYUZI	10	MUGINA	± 20.000	1978

4. DIPPING-TANKS NON CALIBRES ET NON FONCTIONNELS.

PROVINCE	COMMUNE	N/N	DIPPING-TANK	CAPACITE	ANNEE DE CONSTRUCTION
BUBANZA	GIHANGA MPANDA	01	GIHUNGWE	± 20.000	1974
		02	GIFURWE	?	?
BUJUMBURA	ISALE	03	RUSHUBI	?	?
BURURI	BUYENGERO	04	KWISHWI	± 18.000	1959
CANKUZO	CANKUZO	05	MUREHE	± 18.000	1955
	CENDAJURU	06	CENDAJURU	± 18.000	1955
	GISAGARA	07	GISOKO	± 18.000	1955
	"	08	MUHWEZA	± 18.000	1955
	KIGAMBA	09	NYAMASHISHI	± 18.000	1955
	"	10	SASWE	± 18.000	1955
	MISHIHA	11	MUGERA	± 18.000	1955
	"	12	NTUNDA	± 18.000	1965
CIBITOKI	BUGANDA MURWI	13	BUGANDA	?	?
		14	KABURANTWA	?	?
KARUZI	BUHIGA GITARAMUKA	15	NZIBARIBA	?	1956
		16	RUSAMAZA	± 21.000	1958
KIRUNDO	BUGABIRA	17	NYABIKENKE	± 25.000	1955
	BUSONI	18	KABUYENGE	± 25.000	1955
	KIRUNDO	19	KIREKA	± 25.000	1955
	"	20	RUNYONZA	± 25.000	1955
	NTEGA	21	KANABUGIRA	?	?
	"	22	NYAKIBINGO	± 25.000	1955
	"	23	SASA	± 25.000	1955
	VUMBI	24	KABUYE	± 25.000	1955
	"	25	NYAGATOVU	± 25.000	1955

PROVINCE	COMMUNE	N/N	DIPPING-TANK	CAPACITE	ANNEE DE CONSTRUCTION
MURAMVYA	BUKEYE	26	KIGUFI	± 22.000	1956
MUYINGA	BUTIHINDA GASHOHO	27	TANGARA	± 18.000	1955
		28	NYAGATOVU	?	?
RUYIGI	BWERU	29	KAYONGOZI	± 20.000	1967
	GISURU	30	BUNYAMBO	± 21.000	1961
	KINYINYA	31	KINYINYA	± 21.000	1960
	RUYIGI	32	RUSENGO	± 20.000	1957





### 3. LES SECTEURS D'ACTIVITES

#### 3.1. Production

##### 3.1.1. L'élevage

14/ Quels sont les animaux élevés ? (plusieurs réponses possibles)

- ☐ petits ruminants      ☐ grands ruminants      ☐ porcs  
☐ aviculture      ☐ autres

14.1/ Si autres précisez :

15/ Quels sont les types d'élevage ? (plusieurs réponses possibles)

- ☐ embouche      ☐ laitier      ☐ élevage de reproducteurs  
☐ autres

15.1/ Si autres précisez :

16/ Quelle est la taille du cheptel par type ?

17/ Combien d'animaux viennent de l'extérieur ?

18/ D'où viennent ces animaux ? (plusieurs réponses possibles)

- ☐ du marché      ☐ de la ferme de Ruyange      ☐ d'un groupement voisin  
☐ autres

18.1/ Précisez :

19/ Quelle est la fréquence de renouvellement ? (une seule réponse possible)

- ☐ toutes les 2 semaines      ☐ Tous les mois      ☐ Tous les 2 mois  
☐ Tous les 6 mois      ☐ Tous les ans      ☐ autres

19.1/ Si autres précisez :

20/ Quel est le prix d'achat de ces animaux ?

21/ Quel est la race de ces animaux ?

22/ ⊗ (production par animal)

23/ Quelle est la partie des produits auto consommés ?



28/ Tous les produits sont ils abordables ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

28.1/ Si non, lesquels ?

- Système de distribution

29/ Quel est le système de distribution ? (plusieurs réponses possibles)

☐magasins

☐vente ambulante

☐autres

29.1/ Si autres, précisez :

29.2/ Si magasins, combien y en a t'ils ?

29.2.1/ Quels sont les durées d'ouverture hebdomadaire ?

29.2.2/ Sont ils accessibles à tous les membres ? (notez de 1 à 5)

29.3/ Si vente ambulante, quel est la fréquence des tournées ? (une seule réponse possible)

☐journalière

☐hebdomadaire

☐mensuelle

☐autres

29.3.1/ Si autre précisez :

29.3.2/ Quelle est la couverture des tournées ? (notez de 1 à 5)

- Le magasinier

30/ Le magasinier a t'il eu une formation ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

30.1/ Si oui, elle a été assuré par qui ?

31/ Quel est sont temps de travail hebdomadaire ?

32/ A t'il une rémunération ? (une seule réponse possible) ?

☐oui

☐non

32.1/ Si oui, quel est le mode de rémunération ? (une seule réponse possible)

☐fixe

☐fixe avec commission

☐% du chiffre d'affaire  
précisez :

☐% de la marge brute  
précisez :

☐autres  
précisez :

32.2/ Quelle est la nature de cette rémunération ? (plusieurs réponses possibles)

☐argent

☐nature

32.3/ quel est le montant annuel de cette rémunération ?

### 3.1.3. Santé animale

33/ Quelle est la fréquence d'approvisionnement du groupement ? (une seule réponse possible)

☐toutes les 2 semaines

☐Tous les mois

☐Tous les 2 mois

☐Tous les 6 mois

☐Tous les ans

☐autres

33.1/ Si autres précisez :

34/ Nom des lieux d'approvisionnement

34.1/ A quelles distances sont les lieux d'approvisionnement ?

35/ Quel est le mode de transport ? (plusieurs réponses possibles)

☐traction animale

☐vélo

☐moto

☐voiture

☐camion

☐courtier

☐autres

35.1/ Si autres précisez :

35.2/ Quel est le coût de ce transport ?

36/ Quels sont les produits approvisionnés ?

Nom des produits	Quantité	Valeur d'achat	Stockage (1-5)	Valeurs de ventes	Disponibilité (1-5)	Remarques

37/ Tous les produits sont ils abordables ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

37.1/ Si non, lesquels ?

- Système de distribution

38/ Quel est le système de distribution ? (plusieurs réponses possibles)

☐ magasins

☐ vente ambulante

☐ autres

38.1/ Si autres, précisez :

38.2/ Si magasins, combien y en a t'il ?

38.2.1/ Quels sont les durées d'ouverture hebdomadaire ?

38.2.2/ Est il accessible à tous les membres ? (notez de 1 à 5)

38.3/ Si vente ambulante, quelle est la fréquence des tournées ? (une seule réponse possible)

- ☐ journalière                      ☐ hebdomadaire                      ☐ mensuelle  
☐ autres

38.3.1/ Si autre précisez :

38.3.2/ Quelle est la couverture des tournées ? (notez de 1 à 5)

- Le magasinier

39/ Le magasinier a t'il eu une formation ? (une seule réponse possible)

- ☐ oui    ☐ non

39.1/ Si oui, elle a été assurée par qui ?

40/ Quel est son temps de travail hebdomadaire ?

41/ A t'il une rémunération ? (une seule réponse possible) ?

- ☐ oui    ☐ non

41.1/ Si oui, quel est le mode de rémunération ? (une seule réponse possible)

- ☐ fixe    ☐ fixe avec commission                      ☐ % du chiffre d'affaire précisez :  
☐ % de la marge brute                      ☐ autres précisez :

41.2/ Quelle est la nature de cette rémunération ? (plusieurs réponses possibles)

- ☐ argent    ☐ nature

41.3/ quelle est la valeur annuelle de cette rémunération ?

- Traitement des tiques

42/ Quels sont les systèmes utilisés par le groupement pour traiter les tiques ? (plusieurs réponses possibles)

- ☐ dipping tank                      ☐ aspersion                      ☐ Pour on  
☐ autres

42.1/ Si autres, précisez :

43/ Quel est le nombre de passage suivant les systèmes utilisés ?

44/ Quel est le coût par animal suivant les systèmes utilisés ?

45/ La gestion appartient elle au groupement ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

45.1/ Si oui, quel est le prix du passage ?

45.2/ Le gestionnaire a-t-il eu une formation ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

45.2.1/ Si oui, elle a été assurée par qui ?

45.3/ Quel est son temps de travail hebdomadaire ?

45.4/ A t'il une rémunération ? (une seule réponse possible) ?

☐ oui

☐ non

45.4.1/ Si oui, quel est le mode de rémunération ? (une seule réponse possible)

☐ fixe

☐ fixe avec commission

☐ % du chiffre d'affaire  
précisez :

☐ % de la marge brute  
précisez :

☐ autres  
précisez :

45.4.2/ Quelle est la nature de cette rémunération ? (plusieurs réponses possibles)

☐ argent

☐ nature

45.4.3/ quel est le montant annuel de cette rémunération ?

- Vaccination

46/ Le groupement gère-t-il un couloir de vaccination ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

46.1/ Si oui, quel est le nombre de passages par an ?

46.2/ Quel est le coût par animal ?

46.3/ Le gestionnaire a-t-il eu une formation ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

46.3.1/ Si oui, elle a été assurée par qui ?

46.4/ Quel est son temps de travail hebdomadaire ?

46.5/ A t'il une rémunération ? (une seule réponse possible) ?

☐ oui

☐ non

46.5.1/ Si oui, quel est le mode de rémunération ? (une seule réponse possible)

☐ fixe

☐ fixe avec commission

☐ % du chiffre d'affaire  
précisez :

☐ % de la marge brute  
précisez :

☐ autres  
précisez :

46.5.2/ Quelle est la nature de cette rémunération ? (plusieurs réponses possibles)

☐ argent

☐ nature

46.5.3/ quel est le montant annuel de cette rémunération ?

47/ Le groupement organise t'il des campagnes de vaccination ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

47.1/ Si oui quel est le nombre de campagnes annuel ?

47.2/ Quel est le nombre moyen d'animaux vaccinés par campagne ?



- Autres prestations

48/ Le groupement a-t-il d'autres prestations liées à la santé animale ?

☐ oui

☐ non

48.1/ Si oui lesquels ?

## 3.2. Transformation

### 3.2.1. Lait

49/ Le groupement organise-t-il des collectes ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

49.1/ Si oui, quel est le nombre d'éleveurs collectés ?

49.2/ Quel est le nombre de points de collecte ?

49.3/ Quels sont les types de transports utilisés ?

☐ traction animale

☐ vélo

☐ moto

☐ voiture

☐ camion

☐ courtier

☐ autres

49.3.1/ Si autres, précisez :

49.4/ Existe-t-il un quota minimum par point de collecte ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

49.4.1/ Si oui, précisez :

50/ Quelle est la capacité de transformation journalière du groupement ?

51/ Le conditionnement du lait est-il bien approprié ? (notez de 1 à 5)

☐ durant le transport :

☐ dans la laiterie :

☐ après transformation :

52/ Existe-t-il un contrôle sanitaire ?

☐ oui

☐ non

52.1/ Si oui, quelle est sa fréquence ?

52.2/ A quels niveaux se font ces contrôles ?

53/ Quel est le nombre de produits fabriqués ?

54/ Quelle est la provenance de la présure ?

55/ Quelle est la disponibilité de la présure ? (notez de 1 à 5)

56/ Les personnes travaillant pour la laiterie :

Personne	Fonction	Formation	Rémunération		Remarques
			Mode	valeur	

Mode :

1=fixe

2=fixe avec commission

3=% du chiffre d'affaire

4=% de la marge brute

5=autres

6=aucune

### 3.2.2. Viande

57/ Le groupement organise-t-il des collectes ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

57.1/ Si oui, quel est le nombre d'éleveurs collectés ?

57.2/ Quel est le nombre de points de collecte ?

57.3/ Quels sont les types de transports utilisés ?

☐ traction animale

☐ vélo

☐ moto

☐ voiture

☐ camion

☐ courtier

☐ autres

57.3.1/ Si autres, précisez :

58/ Quelle est la capacité de transformation journalière du groupement ?

59/ Le conditionnement de la viande est-il bien approprié ? (notez de 1 à 5)

☐ durant le transport :

☐ dans la boucherie :

☐ après transformation :

60/ Existe-t-il un contrôle sanitaire ?

☐ oui

☐ non

60.1/ Si oui, quelle est sa fréquence ?

60.2/ A quels niveaux se font ces contrôles ?

61/ Quel est le nombre de produits fabriqués ?

62/ Les personnes travaillant pour la boucherie :

[illegible]

Mode :

- 1=fixe  
2=fixe avec commission  
3=% du chiffre d'affaire  
4=% de la marge brute  
5=autres  
6=aucune

### 3.3. Commercialisation

63/ Quels sont les produits commercialisés par le groupement ?

[illegible]

64/ Certains produits nécessitent ils un transport ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

64.1/ Si oui, lesquels ?

65/ Quels sont les types de transports utilisés ? (plusieurs réponses possibles)

☐ traction animale

☐ vélo

☐ moto

☐ voiture

☐ camion

☐ courtier

☐ autres

65.1/ Si autres, précisez :

66/ Quel est le coût de ces transports ?

### 3.4. Activité de formation

67/ Quels sont les types de formation organisées par le groupement ? (plusieurs réponses possibles)

☐ alphabétisation

☐ gestion

☐ technique d'élevage

☐ santé animale

☐ autres

67.1/ Si autres précisez :

67.2/ Suivant les types de formation, quel est le contenu principal ?

68/ Le groupement joue t'il le rôle de « relais aux services techniques » ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

68.1/ Si oui, quels sont ces services techniques ?

### 3.5. Autres activités

69/ Le groupement a-t-il d'autres activités qui n'ont pas été citées précédemment ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

69.1/ Si oui, lesquelles ?

## 4. FONCTIONNEMENT

### 4.1. Interne

70/ Le groupement possède-t-il des statuts officiel ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

70.1/ Si oui, quel est leur niveau d'application ? (notez de 1 à 5)

71/ Le groupement possède-t-il un règlement ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

71.1/ Si oui, quel est le niveau d'application du règlement ? (notez de 1 à 5)

72/ Quelle est la composition du bureau ?

73/ Est-ce que des postes sont occupés par des analphabètes ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

73.1/ Si oui, lesquels ?

74/ Est-ce que des postes ont déjà été occupés par des analphabètes ?

☐ oui

☐ non

74.1/ Si oui, lesquels ?

75/ Quelle est la tenue des fonctions ? (notez de 1 à 5)

Poste	Fonction	Note
Président	Meneur de groupe	
	Meneur de réunion	
	Représentativité	
TOTAL :		
Vice-président	Aide au président	
	Meneur de réunion	
	Représentativité	
TOTAL :		
Secrétaire	Prise de note des réunion	
	Des actions prise dans le groupement	
	Des mouvements extérieur	
TOTAL :		
Secrétaire adjoint	Aide au secrétaire	
Trésorier	Tenu des papiers	
	Honnêteté	
TOTAL :		
Trésorier adjoint	Aide au trésorier	
TOTAL :		

76/ Quelle est la fréquence de renouvellement du bureau ? (une seule réponse possible)

☐ tous les 6 mois

☐ tous les ans

☐ tous les 2 ans

☐ autres

76.1/ Si autres précisez :

76.2/ Quel est le mode de renouvellement ?

77/ Le bureau fait il des réunions ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

77.1/ Si oui quelle est la fréquence de ces réunions ? (une seule réponse possible)

☐ toutes les semaines

☐ toutes les 2 semaines

☐ tous les mois

☐ tous les trimestres

☐ aléatoire

☐ autres

77.1.1/ Si autres ou aléatoire, précisez :

77.2/ Est ce que tous les membres du bureau sont présents aux réunions ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

77.2.1/ Si non, quelles sont les raisons ?

77.3/ Quel a été le dernier thème abordé ?

77.4/ Quels ont été les thèmes abordés durant ce mandat ?

77.5/ Comment sont prises les décisions au sein du bureau ?

77.6/ Les décisions prises par le bureau sont elles appliquées ? (notez de 1 à 5)

77.7/ Quelle a été la dernière décision prise ?

77.8/ A elle été appliqué ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non



78/ Le groupement fait il des réunions avec tous les membres ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

78.1/ Si oui quelle est la fréquence de ces réunions ? (une seule réponse possible)

☐toutes les 2 semaines

☐tous les mois

☐tous les trimestres

☐tous les semestres

☐aléatoire

☐autres

78.1.1/ Si autres ou aléatoire, précisez :

78.2/ Est ce que tous les membres du groupement sont présents aux réunions ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

78.2.1/ Si non, quelles sont les raisons ?

78.3/ Est ce qu'à toutes ces réunions un bilan financier est fait aux membres ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

78.3.1/ Si oui, sous quelle forme :

78.3.2/ Si non, quelle est la fréquence de ce bilan financier ?

78.4/ Les analphabètes sont ils informés de la « santé » du groupement et notamment du fond de roulement (caisse, stock, débiteur) ? (notez de 1 à 5)

78.5/ Quel a été le dernier thème abordé ?

78.6/ Quels ont été les thèmes abordés durant ce mandat ?

78.7/ Comment sont prises les décisions au sein des réunions avec tous les membres ?

78.8/ Les décisions prises sont elles appliquées ? (notez de 1 à 5)

78.9/ Quelle a été la dernière décision prise ?

78.10/ A elle été appliqué ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

## 4.2. Economique

### 4.2.1. Ressources financières

79/ Existe il une cotisation au sein du groupement ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

79.1/ Si oui, quelle est la fréquence de cette cotisation ? (plusieurs réponses possibles)

☐ trimestrielle

☐ annuelle

☐ pour chaque action

☐ autres

79.1.1/ Si autres, précisez :

79.2/ Quels sont les montants de cette cotisation ?

79.3/ Quelle est la part du bénéfice réinvestie dans le fond de roulement et la part distribuée ? (détailler par activité)

Activité	% du bénéfice	Valeur
distribué		
TOTAL		

79.4/ A qui est distribuée la part du bénéfice non réinvestie ? (une seule réponse possible)

☐ au bureau

☐ aux membres actifs

☐ aux membres

☐ autres

79.4.1/ Si autres, précisez

80/ Le groupement a-t-il un financement extérieur ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

80.1/ Si oui, quel est le type de financement extérieur ? (plusieurs réponses possibles)

☐ prêt

☐ subvention

☐ autres

80.1.1/ Si autres, précisez :

80.2/ Quel est le montant détaillé de ce financement extérieur ?

#### 4.2.2. Dépenses

81/ Quelles sont les dépenses par secteur ?

Secteur	Dépense	Remarques
Salaires		
Frais de fonctionnements		
Casse, vol		
Transport		
Autres		
<b>TOTAL</b>		

### 4.2.3. Fonction de crédits

82/ Le groupement a-t-il une fonction de crédit envers ses membres ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

82.1/ Si oui, quels sont les conditions :

- La durée :
- Le montant :
- Les intérêts :
- La garantie :
- Autres :

82.2/ Quelles sont les actions entreprises par le groupement en cas de non-remboursement ?

82.3/ Y a-t-il eu des problèmes de non-remboursement précédemment ?

☐ oui

☐ non

82.3.1/ Si oui comment ont ils été gérés ?

82.4/ Y a-t-il des problèmes actuellement ?

☐ oui

☐ non

### 4.2.4. Gestion

83/ Quel est le niveau de compétence des gestionnaires ? (notez de 1 à 5)

1.

2.

3.

4.

5.

84/ Ces gestionnaires ont ils eu une formation

☐ oui

☐ non

84.1/ Si oui, laquelle et par qui ?

85/ Les documents suivants sont ils disponibles et bien gérés ?

Document	Disponibilité Oui/Non	Gestion (1 à 5)	Remarques
Les principaux			
Registre des ventes			
Livre de caisse			
Fiche de stock			
Les secondaires			
Carnet de cotisation			
Cahier d'enregistrement des pertes			
Les factures			
Fiche de stock			

86/ Le groupement a-t-il un appui extérieur pour la gestion ?

☐ oui

☐ non

86.1/ Si oui, précisez :

#### 4.2.5. Quelques chiffres

87/ Ces chiffres sont ils disponibles et quels sont leurs évolutions ?

Chiffres	évolution			
Chiffres d'affaire				
Marges brute				
Fond de roulement				
Caisse				
Stock				
Débiteur				

88/ Existe-t-il un membre du groupement ayant pour fonction commissaire au compte ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

88.1/ Si oui, quelle est sa compétence ? (notez de 1 à 5)

88.2/ A-t-il eu une formation ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

88.2.1/ Si oui, précisez :

### 5. STRUCTURE ET REPRESENTATION

89/ Existe-t-il une union ou une fédération qui englobe le groupement ? (une seule réponse possible)

☐ oui

☐ non

89.1/ Si oui quel est son nom ?

89.2/ Combien de groupements sont membres de cette union ou fédération ?

89.3/ Quels sont les objectifs de cette union ou fédération ?

89.4/ Est ce qu'elle vous semble tenir ces objectifs ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

89.4.1/ Si non, pourquoi ?

89.5/ L'union ou la fédération fait elle des réunions avec tous les groupements membres ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

89.5.1/ Si oui quelle est la fréquence de ces réunions ? (une seule réponse possible)

☐toutes les 2 semaines

☐tous les mois

☐tous les trimestres

☐tous les semestres

☐aléatoire

☐autres

89.5.1.1/ Si autres ou aléatoire, précisez :

89.5.2/ Est ce que tous les groupements membres sont présents aux réunions ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

89.5.2.1/ Si non, quelles sont les raisons ?

89.5.3/ Quel a été le dernier thème abordé ?

89.5.4/ Quels ont été les thèmes abordés durant ce mandat ?

89.5.5/ Comment sont prises les décisions au sein des réunions avec tous les groupements ?

89.5.6/ Les décisions prises sont elles appliquées ? (notez de 1 à 5)

89.5.7/ Quelle a été la dernière décision prise ?

89.5.8/ A-t-elle été appliquée ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

89.6/ L'union ou la fédération a-t-elle connaissance des fonds de roulements de chaque groupement ? (une seule réponse possible)

☐oui

☐non

89.7/ L'union ou la fédération organise-t-elle des tournées des groupements défaillant ?

89.8/ L'union ou la fédération défend elle les intérêt des groupements ? (notez de 1 à 5)

90/ Le groupement participe-t-il à la vie régionale ? (notez de 1 à 5)

91/ L'union ou la fédération participe-t-elle à la vie régionale ? (notez de 1 à 5)



## COMPTE D'EXPLOITATION TYPE DES MINI-LAITERIES AU MALI

Charges		Produits	
Achat de lait		Ventes	
Consommations générales		Lait frais cru	
Eau/Electricité		Lait caillé	
Gasoil pour le groupe		Crème	
Autres achats consommables		<i>Sous total Module 1</i>	
Achats Module 2 :		Lait frais pasteurisé	
Sachets et pots		Lait caillé sucré	
Gaz		Yaourt	
Sucre		<i>Sous total Module 2</i>	
Autres intrants Module 2			
Variations de stocks M2 :		Variations de stocks	
Stocks de sachets et de pots		Stocks de crème	
Stocks de gaz		Stocks de lait caillé sucré	
Stocks de sucre		Stocks de yaourt	
Stocks autres produits			
Entretien, réparation			
Entretien des véhicules			
Entretien des bâtiments			
Entretien des outillages			
Autres charges externes			
Gardiennage			
Frais de livraison			
Publicité			
Carburant pour véhicules			
Frais de déplacements			
Papeterie et bureau			
Comptabilité			
Charges diverses			
Frais de collecte			
Charges salariales			
Salaires			
Primes			
Charges sociales			
Impôts et taxes			
<i>Total des charges</i>		<i>Total des produits</i>	
Dotations aux amortissements			
Frais de suivi éleveurs		Subvention frais de suivi éleveurs	
Résultat (Bénéfice)		Résultat (Perte)	
<i>Total général</i>		<i>Total général</i>	

# Comptes d'exploitation des laiteries de Niono, San et Koutiala (2)

Recettes	1995	1996	1997
----------	------	------	------

Vente module 1	13 360 605	28 034 676	14 499 414
Vente module 2	8 443 825	13 916 065	21 056 400
Variation de stock	119 535	-166 160	18 095
Subventions exceptionnelles	200 000		
Produits financiers	58 413	85 002	
Produits exceptionnels	31 860	336 250	94 949
Subvention suivi éleveurs		1 340 330	1 114 798

Sous total 1	22 214 238	43 546 163	36 783 656
--------------	------------	------------	------------

--	--	--	--

Résultat (Perte)		3 725 814	244 310
------------------	--	-----------	---------

Total Général	22 214 238	47 271 977	37 429 293
---------------	------------	------------	------------

Dépenses	1995	1996	1997
----------	------	------	------

Achat de lait	9 907 795	18 947 045	17 659 035
Consommations générales	1 663 225	2 761 370	2 016 596
Consommations M2	1 909 655	5 639 535	4 483 387
Variation de stock	-267 010	-79 615	66 620
Entretien/Réparation	701 475	1 890 975	542 375
Autres charges externes	1 881 760	4 032 032	2 635 990
Salaires et charges	2 456 610	6 429 260	4 151 300
Frais de collecte	1 036 330	1 655 687	1 687 865
Frais de suivi éleveurs	507 475	1 662 310	1 234 798

Sous total 1	19 797 315	43 226 599	34 477 966
--------------	------------	------------	------------

Dotations aux amortissements	1 470 835	4 333 378	2 550 000
------------------------------	-----------	-----------	-----------

Résultat (Bénéfice)	946 088		
---------------------	---------	--	--

Total Général	22 214 238	47 271 977	37 429 293
---------------	------------	------------	------------

## CALENDRIER DE MISSION

12/09/00	- Arrivée 16h.
13/09/00	- Mise au point du programme de rencontres et de tournées - Visite commerce alimentaire FIDO DIDO
14/09/00	- Entreprise COOPERS : importateur de produits vétérinaires - Entreprise ALCOOVIT : fabrique d'aliment bétail - Entreprise RAFINA : disponibilité du tourteau de coton - Entreprise SRDI : rizerie - Entreprise VITAMIX : fabrique d'aliment bétail - visite café CAF ' 2000, revendant des produits laitiers
15/09/00	- OPHAVET importateur de produits vétérinaires - ALCHEM importateur de produits vétérinaires - Visite centre d'embouche SOBEL - Visite commerce alimentaire DIMITRI
16/09/00	- Visite laiterie NADEL - Visite commerce alimentaire Au Bon Prix
17/09/00	- Visite élevage laitier périurbain Bujumbura NKUNZIMANA S.
18/09/00	- Préparation départ, départ et retour (route barrée)
19/09/00	- Départ pour Gitega - Passage à Gisozi au siège du projet - Entretien avec Groupement NYAKARARO - Arrivée Gitega
20/09/00	Entretien avec Groupement féminin de TELIMBELE (Fota) Entretien avec Groupement ASSELFO (Fota)
21/09/00	Entretien avec éleveur M. BIGARANYA Aster de Bisoro Entretien avec Groupement ASSEMU Entretien avec le Directeur Général de l'Elevage, le Dr. BIYANKE P.
22/09/00	Entretien avec responsable Laiterie de MURAMVYA Entretien avec Groupement d'Apiculteur de MBUYE Entretien avec responsable de Laiterie de RURENDA Visite pharmacie vétérinaire privée "KwaTharcisse" Visite élevage urbain de Gitega, M. SEBUSHAHU Entretien responsable Laiterie et Groupement de MBUYE
23/09/00	Visite élevage péri-urbain de Gitega, M. SIMBANANIYE E. Visite ISA Gitega
24/09/00	Synthèse des données
25/09/00	Restitution au Directeur Général à Gitega, le Dr. BIYANKE P. Entretien – restitution au projet à Gisozi, D. BARANCIRA Nabor Restitution à Bujumbura au responsable du SCAC, M. TAUPIAC Ch. Entretien avec M. l'Ambassadeur de France au Burundi
26/09/00	Départ sur Paris 9h.